

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

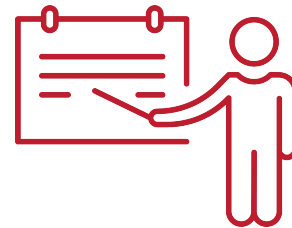
ROK 2022

Vivid Games S.A.
Bydgoszcz, 25. kwietnia 2023 r.



SPIS TREŚCI

- List Prezesa Zarządu
- Strategia Spółki i czynniki rozwoju
- Model biznesowy
- Wybrane dane finansowe w PLN i EUR
- Podsumowanie operacyjne 2022
- Omówienie głównych danych finansowych
- Spółka Vivid Games S.A.
- Pozostałe informacje
- Czynniki ryzyka
- Oświadczenie zarządu dotyczące informacji w sprawozdaniu



LIST PREZESA ZARZĄDU

“

Szanowni Akcjonariusze,

Rok 2022 był bardzo dynamiczny. Koniunktura na rynku gier mobilnych, zwłaszcza w obszarze płatnego pozyskiwania użytkowników, zmieniła się w związku ze zmianą przepisów w zakresie prywatności i udostępniania danych użytkowników iOS, wybuchem wojny na Ukrainie czy pogarszającą się na całym świecie sytuacją gospodarczą i rosnącą inflacją.

Dla Vivid Games miniony rok był czasem rozwoju i osiągnięcia historycznie rekordowych przychodów z kluczowej obecnie gry - Real Boxing 2. Z powodzeniem przeprowadziliśmy też transakcję zbycia, stworzonej wewnętrznie technologii Bidlogic. W konsekwencji długich negocjacji z deweloperem mogliśmy powrócić, z końcem roku, do dystrybucji Knights Fight 2, tytułu, który rok wcześniej generował kilkanaście procent naszych przychodów. Z drugiej strony, problemy koniunkturalne oraz surowa analiza realizacji wcześniejszej strategii skłoniły nas do podjęcia trudnych, choć biznesowo niezbędnych, decyzji. W listopadzie zredukowaliśmy zespół, zamykając nierentowne projekty i program wydawniczy. Zrewidowaliśmy nasze procesy, w sposób dużo bardziej wyważony podchodzimy do wydatków i planowania. I widzę, nie tylko sens tego działania, ale też jego efekty.

Chcę, by rok 2023 był dla Spółki nowym otwarciem. Jako prezes mam ambitny plan, przedstawiony w ogłoszonej niedawno strategii. Chcę rozwinąć Vivid Games dzięki wykorzystaniu i rozwijaniu potencjału produkcyjnego zespołu i zbudowanych wewnętrznie gier i technologii. Tworząc Real Boxing 3 i zawierając partnerstwa strategiczne, o które obecnie zabiegamy i będziemy zabiegać w kolejnych miesiącach, stworzymy doskonały fundament dla dalszego intensywnego wzrostu Spółki.

Dziękuję za zainteresowanie i zaufanie, którymi nas Państwo obdarzają i zachęcam do zapoznania się z raportem.

Z poważaniem
Piotr Gamracy



VIVID GAMES



STRATEGIA SPÓŁKI W ROKU 2022

Kluczowe założenia strategii

W dniu 29 listopada 2021 roku Zarząd Spółki ogłosił aktualizację strategii na lata 2022-2025 (ESPI 49/2021). W okresie od 2022 do 2025 roku podstawowym przedmiotem działalności pozostanie produkcja i wydawnictwo gier mobilnych free-to-play w modelu Game as a Service. Za kluczowe dla osiągnięcia poniższych założeń, Spółka uważa inwestycje w obszary uczenia maszynowego, analityki oraz metod płatnego pozyskiwania użytkowników.

Rozwój w latach 2022-2025 oprze się na trzech filarach działalności:

I. Rozwój tytułów z obecnego portfolio

Cel 1: Wyskalowanie przychodów z Real Boxing 2 do poziomu ponad 1M USD miesięcznie do końca 2023.

Cel 2: Rozwój drugiego z tytułów z obecnego portfolio do poziomu ponad 1M USD miesięcznego przychodu do 2025.

Cel 3: Rozwój jednego z tytułów z obecnego portfolio do poziomu 0,3M USD miesięcznego przychodu w okresie do 2025.

II. Stworzenie nowej gry nawiązującej do Real Boxing 2

Cel: Wydanie w 2023 roku nowej gry własnej stworzonej na podstawie doświadczeń zdobytych w produkcji Real Boxing 2.

III. Publishing nowych tytułów w podziale na 2 linie portfolio (symulatory walki i gry sportowe oraz gry casual i mid-core games):

Cel 1: Pozyskanie nowych tytułów w tej kategorii, w tym jednego, który do 2025 osiągnie poziom ponad 1M USD przychodu miesięcznie.

Cel 2: Pozycjonowanie się jako wydawcy gier w kategoriach symulatory walki i gry sportowe.

Cel 3: Wprowadzenie do portfolio do 2025 dwóch nowych gier na poziomie 0,3M USD przychodu miesięcznie i rozpoczęcie skalowania ich do poziomu 1M USD przychodu miesięcznie poprzez sprawnie działający UA.

**Cel dla portfolio
w 2025 roku**

**+3 GRY O PRZYCHODACH
>1 MLN USD/M-C**

**+3 GRY O PRZYCHODACH
>0,3M USD/M-C**

CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA ROZWÓJ

Najważniejsze aspekty wpływające na potencjał wyników

Na przyszły potencjał wyników Spółki ma wpływ wiele czynników związanych z otoczeniem rynkowym, wypracowanym wizerunkiem, wzrostem jakości produkowanych gier, rozbudową portfolio produktów i wiele innych. Najważniejsze z nich zostały przedstawione poniżej:

- działalność w sektorze gier mobilnych, tj. najszybciej rozwijającym się segmencie rynku gier komputerowych, którego prognozowana na 2024 wartość to aż 218,7 mld USD (wzrost 8,7% CAGR 2019-2024),
- wysoki potencjał komercyjny modelu biznesowego free-to-play, umożliwiający generowanie wysokich przychodów w długiej perspektywie czasu,
- światowa rozpoznawalność marki Real Boxing, pozostającej liderem segmentu gier bokserskich na platformach mobilnych przyczyniająca się do pozytywnego wizerunku Spółki,
- efektywny marketing w zakresie płatnego pozyskiwania użytkowników.
- wysoki poziom jakości gier w zakresie angażującej rozgrywki, oprawy wizualnej, monetyzacji oraz niezawodności umożliwiający osiąganie wysokich metryk użytkowych i monetyzacyjnych,
- wysoki poziom wiedzy z zakresu analityki oraz monetyzacji, umożliwiający odpowiednie zaprojektowanie, wykonanie i zarządzanie grami free-to-play,
- pozyskanie, utrzymanie oraz motywacja pracowników z odpowiednimi umiejętnościami i doświadczeniem w zakresie wszystkich niezbędnych obszarów działalności Spółki,
- zapewnienie wydajnego systemu zarządzania oraz efektywności produkcji, dzięki której możliwa jest praca nad kilkoma projektami w tym samym czasie, oraz częsta weryfikacja ich jakości w trakcie fazy tzw. soft-launch,
- wykorzystywanie rozwiązań technologicznych wspierających kluczowe funkcjonalności produkowanych gier, zapewniających ich niezawodność oraz zwiększających ich potencjał monetyzacyjny,

MODEL BIZNESOWY I STRATEGIA NA LATA 2023 - 2027

Strategiczne kierunki rozwoju spółki

Nasz model biznesowy skupia się na rozwijaniu kompetencji deweloperskich, produkcji gier sportowych i casualowych na platformy mobilne przy wykorzystaniu wytworzonej wcześniej technologii. Spółka zamierza rozwijać się także poprzez strategiczne partnerstwa w obszarze co-developmentu, marketingu, oraz sprzedaży licencji na inne platformy rozrywki cyfrowej. Wierzymy, że pozostając wiernymi naszej wizji i wartościom, możemy tworzyć światowej klasy gry, które podbiją serca graczy na całym świecie. Strategia oparta na opisanych niżej założeniach została przedstawiona w raporcie bieżącym ESPI nr 12/2023 z 13 kwietnia 2023 roku.

1. Rozwijanie kompetencji deweloperskich

Chcemy rozwijać obecne portfolio gier i poszerzać je o nowe, znakomite projekty. Kluczowe jest dla nas to, by robić to efektywnie, zachować zdrową strukturę kosztów przy jednoczesnej wysokiej jakości tytułów. Każda następną grą powinna wykorzystywać zdobyte wcześniej know-how i wyprodukowane w Spółce technologie, mechaniki czy rozwiązania. Pozwoli to przyspieszyć wypuszczenie kolejnych tytułów na rynek, bez straty na ich atrakcyjności dla użytkowników.

W kolejnych latach rozwinimy efektywny development. Wzbogacimy zespoły projektowe o kolejnych specjalistów, przede wszystkim z zakresu programowania i designu. Usprawnimy istniejące procesy, wykorzystując też nowe narzędzia i rozwiązania z zakresu sztucznej inteligencji (AI) i uczenia maszynowego (ML).

2. Tworzenie gier mobilnych

Konsekwencja w tworzeniu wysokiej jakości wciągających gier sportowych i casualowych pozwoliła nam zbudować silną markę i zaangażowaną społeczność użytkowników. By stale je rozwijać i równolegle zwiększać strumienie przychodów, produkujemy gry mobilne o sprawdzonej mechanice z potencjałem, by stać się silnymi IP, na których można zarabiać w różnych kanałach rozrywki cyfrowej. Promując kolejne gry, wykorzystamy zarówno istniejącą społeczność graczy, jak i nowe kanały marketingowe.

3. Rozwój firmy poprzez strategiczne partnerstwa

Zdajemy sobie sprawę z wagi partnerstw strategicznych w realizacji naszej wizji. Nawiązujemy współpracę z innymi firmami z branży gier komputerowych, wydawcami i dostawcami różnorodnych formatów cyfrowej rozrywki, w celu zwiększenia zasięgu i rozwoju naszych marek. Pomoże nam to promować nasze gry i uzyskać dostęp do nowych rynków, a także w pełni wykorzystać potencjał istniejącej grupy użytkowników.

SPECYFIKA PODEJŚCIA GAAS

Game As a Service

Kluczowe dla wieloletniego generowania przychodów z gry, jest podejście do niej jak do usługi (GaaS – game as a service). Gra wymaga nieustannego rozwoju, by utrzymać zaangażowanie użytkowników. Stały rozwój gry, angażowanie użytkowników w kolejne rozgrywki i oferowanie im nowych poziomów czy funkcjonalności jest w stanie związać gracza z tytułem na wiele miesięcy, a nawet lat i tym samym wielokrotnie zwiększa szanse na udaną monetyzację.

W przeciwieństwie do rynku PC czy konsol, gry mobilne - jak pokazało już wiele gier z segmentu - monetyzują się na przestrzeni lat, zwiększając swoją skalę małymi krokami. Często maksimum przychodów osiągają po 10 latach od debiutu.

Właśnie dlatego nieustannie rozwijamy najbardziej dochodowe z naszych tytułów, inwestujemy w big data i analitykę, by poznać i zaspokoić potrzeby naszych graczy. Dla zbudowania dużej zaangażowanej społeczności, kluczowe jest umiejętne pozyskiwanie, przede wszystkim płatne, płacących użytkowników (UA).



WYBRANE DANE FINANSOWE W PLN I PO PRZELICZENIU NA EUR

	31.12.2022 W TYS PLN	31.12.2021 W TYS PLN	31.12.2022 W TYS EUR	31.12.2021 W TYS EUR
Aktywa trwałe	12 783,18	15 878,00	2 725,68	3 452,19
Aktywa obrotowe	6 562,88	7 688,89	1 399,36	1 671,72
Aktywa razem	19 346,06	23 566,89	4 125,05	5 123,91
Kapitał własny	7 313,80	6 623,33	1 559,48	1 440,04
Kapitał podstawowy	3 228,58	3 228,58	688,41	701,96
Zobowiązania długoterminowe	3 903,67	7 635,04	832,36	1 660,01
w tym: Dłużne papiery wartościowe	0,00	2 467,50	0,00	536,48
Zobowiązania krótkoterminowe	8 128,59	9 308,52	1 733,21	2 023,86
w tym: Dłużne papiery wartościowe	2 505,51	3 583,65	534,24	779,16

	31.12.2022 W TYS PLN	31.12.2021 W TYS PLN	31.12.2022 W TYS EUR	31.12.2021 W TYS EUR
Przychody ze sprzedaży ogółem i zrównane z nimi, w tym:	38 295,24	25 689,53	8 168,26	5 612,13
Przychody ze sprzedaży	37 378,68	24 116,73	7 972,76	5 268,54
Koszt wytworzenia na własne potrzeby	916,56	1 572,80	195,50	343,59
Koszty działalności operacyjnej	-38 325,78	-29 056,25	-8 174,77	-6 347,62
Zysk (-strata) na sprzedaży	-30,54	-3 366,72	-6,51	-735,49
Zysk (-strata) na działalności operacyjnej	1 112,70	-14 570,50	237,34	-3 183,07
Całkowite dochody ogółem	690,47	-14 856,34	147,28	-3 245,51
EBITDA	4 985,31	-8 556,99	1 063,35	-1 869,36

	01.01.2022 31.12.2022 W TYS PLN	01.01.2021 31.12.2021 W TYS PLN	01.01.2022 31.12.2022 W TYS EUR	01.01.2021 31.12.2021 W TYS EUR
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-890,62	2 037,65	-189,97	445,14
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	3 560,55	-1 672,91	759,45	-365,46
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-4 035,35	-5 303,18	-860,73	-1 158,53
Stan środków pieniężnych na koniec okresu	1 687,41	3 052,83	359,92	666,92

Do przeliczenia wybranych danych finansowych na EUR zastosowano następujące kursy wymiany:

1. Dla pozycji sprawozdania z sytuacji finansowej – kurs NBP z dnia:
31 grudnia 2022 roku – 1 EUR = 4,6899 PLN
31 grudnia 2021 roku – 1 EUR = 4,5994 PLN
2. Dla pozycji sprawozdania z całkowitych dochodów
Kurs wyliczony jako średnia kursów NBP, obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca danego roku.
2022 roku 1 EUR = 4,6883 PLN
2021 roku 1 EUR = 4,5775 PLN

PODSUMOWANIE OPERACYJNE 2022



MARKA REAL BOXING

“ Real Boxing 2 pozostaje kluczowym tytułem w portfolio Vivid Games i będzie nie tylko wspierany, ale również intensywnie rozwijany do czasu premiery kolejnej części bokserskiej sagi i później.

Gry z serii Real Boxing budują najsilniejszą z marek Vivid Games. Do końca marca 2023 gry marki zostały pobrane łącznie ponad 120 mln razy.

Rok 2022 był dla marki Real Boxing okresem osiągania rekordowych przychodów. Koniunktura I połowy roku sprzyjała dużym i efektywnym inwestycjom w płatne pozyskiwanie użytkowników. Real Boxing 2 został też kilkakrotnie wyróżniony w kanałach sprzedaży.

W II połowie roku, w związku z globalnym załamaniem na rynku pozyskiwania użytkowników, przychody z gry obniżyły się, jednak świadomie prowadzone kampanie live-ops pozwoliły na utrzymanie ARPU (średniego przychodu z gracza) na stabilnym poziomie.

Obok cyklicznych kampanii live-ops, zespół projektowy przeprowadził w 2022 roku istotne zmiany w gameplayu. Zostały dodane dwa nowe tryby, dla najbardziej zaangażowanych graczy, Online Fight oraz Career Night. Oprócz tego wprowadzono do gry trzy areny. Dodano też News Bar, który umożliwi bezpośrednią komunikację z graczami. W celu skuteczniejszej monetyzacji zaktualizowano system energii oraz dodano nowy wewnętrzny sklep.

Zespół projektowy przeprowadził też wiele kampanii marketingowych, skorelowanych z kluczowymi zdarzeniami, zwłaszcza z rynku amerykańskiego - Halloween, SuperBowl czy okresem świątecznym.

Real Boxing 2 pozostaje kluczowym tytułem w portfolio Vivid Games i będzie nie tylko wspierany, ale również intensywnie rozwijany do czasu premiery kolejnej części bokserskiej sagi i później.

Real Boxing 2: www.youtube.com/watch?v=ydZUXcrFu1I

Real Boxing 2 na Nintendo Switch:

www.nintendo.com/games/detail/real-boxing-2-switch/



REAL BOXING™ 2

13,73 MLN
Pobrania

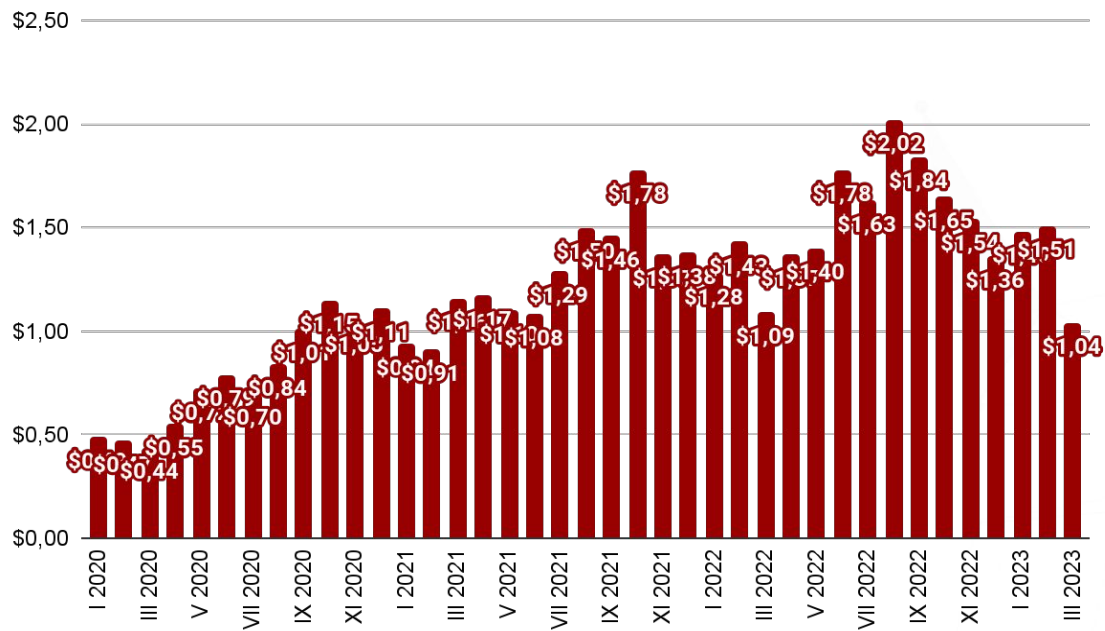
5,12 PLN*
ARPU
(kluczowe rynki)

10,78 MLN PLN*
Wydatki na UA

DANE ZA 2022

*wartości w PLN w sprawozdaniu
wg kursu USD z 30.12.2022
1 USD = 4,4018 PLN

REAL BOXING 2 - ARPU (ŚREDNI PRZYCHÓD Z GRACZA) W USA



REAL
BOXING™ 2

13,73 MLN

Pobrania

5,12 PLN*

ARPU

(kluczowe rynki)

10,78 MLN PLN*

Wydatki na UA

DANE ZA 2022

*wartości w PLN w sprawozdaniu
wg kursu USD z 30.12.2022
1 USD = 4,4018 PLN

EROBLAST

“ Zespół projektowy Eroblast rozwija wersje gry na iOS i Android, dodając nową zawartość i implementując kolejne mechanizmy monetizacyjne, w tym pozwalające na zwiększenie przychodów z wyświetlania reklam.

Eroblast (wcześniejszy tytuł: Right Swipes) to inspirowany stylem anime symulator randek należący do popularnego gatunku blast.

W 2022 roku zespół projektowy skupił się nie tylko na rozbudowie gry, ale również na budowaniu zaangażowanej grupy użytkowników. Pozwoliło to zorganizować w grze kolejne wydarzenia społecznościowe, o kluczowym znaczeniu dla retencji i zaangażowania.

Z końcem trzeciego kwartału 2022, Spółka zrezygnowała ze współpracy z zewnętrznym developerem, na rzecz rozwoju wewnętrznego zespołu projektowego. Pozwoliło to przyspieszyć rozwój gry Eroblast oraz bazujących na jej modelu rozgrywki re-skinach, w tym gry LoveNest, która trafiła do globalnych testów w ostatnich dniach stycznia 2023.

W lutym 2023 roku Spółka zawarła umowę dotyczącą portingu i wydania gry Eroblast na japońskiej konsoli Nintendo Switch. Gra zostanie przygotowana i wydana przez siedleckie Studio QubicGames S.A. Tytuł powinien trafić do dystrybucji w nowym kanale jeszcze w 2023 roku.

Zespół projektowy Eroblast rozwija wersje gry na iOS i Android, dodając nową zawartość i implementując kolejne mechanizmy monetizacyjne, w tym pozwalające na zwiększenie przychodów z wyświetlania reklam.

Eroblast:

www.youtube.com/watch?v=Di66pCT8CGY&feature=youtu.be



eroblast

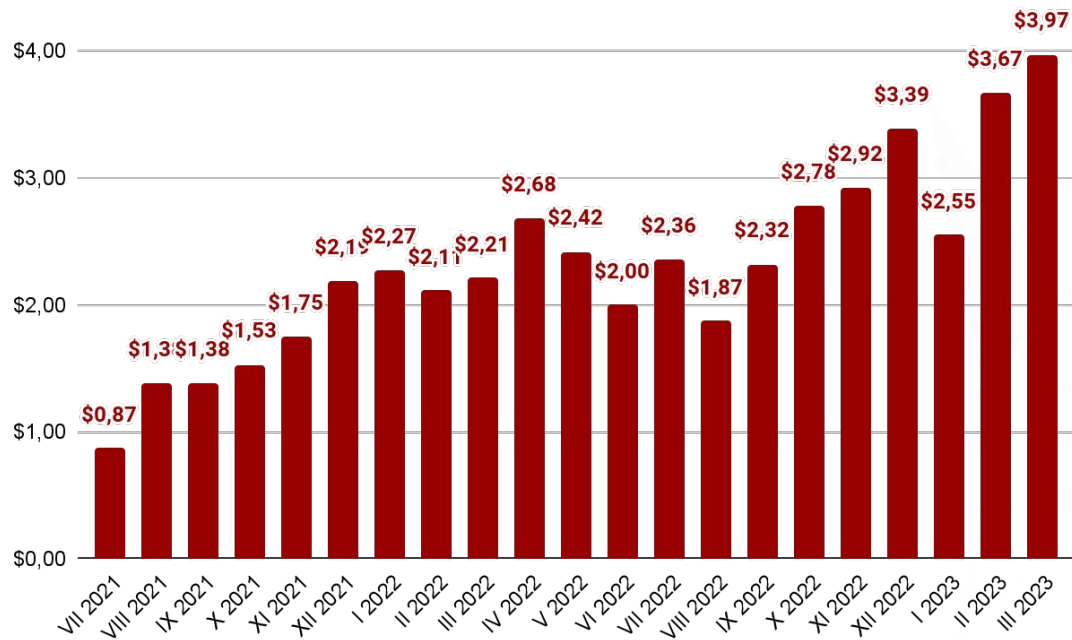
0,9 MLN
Pobrania

10,61 PLN
ARPU
(kluczowe rynki)

3,18 MLN PLN
Wydatki na UA

DANE ZA 2022

EROBLAST - ARPU (ŚREDNI PRZYCHÓD Z GRACZA) W USA



eroblast

0,9 MLN

Pobrania

10,61 PLN

ARPU

(kluczowe rynki)

3,18 MLN PLN

Wydatki na UA

DANE ZA 2022

KNIGHTS FIGHT 2

Knights Fight 2 to symulator średniowiecznych walk charakteryzujący się wysokiej jakości grafiką i animacją 3D, jak również szerokimi możliwościami personalizacji budynków i rynsztunku. Tytuł trafił do portfolio Spółki w ramach zawartej w marcu 2020 roku umowy wydawniczej ze spółką SG Mobile LLC z Mińska, działającą pod nazwą handlową Shori Games. Gra należy do segmentu mid-core.

W 2021 roku gra była rozwijana i dystrybuowana globalnie przez Vivid Games zgodnie z zawartym kontraktem wydawniczym.

10 grudnia 2021 Spółka otrzymała od producenta - SG Mobile LLC, działającej pod nazwą handlową Shori Games z siedzibą w Mińsku, wypowiedzenie zawartych w 2020 roku umów wydawniczych, dotyczących wydania na platformach iOS i Android gier Knight Fights 2 oraz The Cash.

W związku z powyższą sytuacją gra nie była dystrybuowana w 2022 roku. 9 listopada 2022 roku, w konsekwencji prowadzonych negocjacji, Zarząd zawarł z producentem tytułu, umowę dotyczącą wznowienia dystrybucji Knight Fights 2 na platformach iOS i Android.

Gra wróciła na konta dystrybucyjne Vivid Games pod nazwą Knight Fights 2: New Blood, koniec grudnia 2022 roku.



MARKA GRAVITY RIDER

Markę Gravity Rider tworzą dwa pozyskane w ramach programu wydawniczego tytuły - Gravity Rider i Gravity Rider Zero stworzone przez krakowskie studio Fontes. Do końca marca 2023 zostały pobrane łącznie już przez ponad 41 mln graczy z całego świata.

Marka prezentuje stabilne przychody i metryki użytkowe. Spółka przeprowadza wymagane aktualizacje techniczne i nie planuje w najbliższym czasie przeprowadzania innych.

Gravity Rider: www.youtube.com/watch?v=L5gXqcCpEYg

Gravity Rider Zero: www.youtube.com/watch?v=zYj76HMJ3j4



GRAVITY
RIDER



8,3 MLN
Pobrania

1,80 PLN
ARPU
(kluczowe rynki)

DANE ZA 2022

NOWA GRA NA BAZIE META-GRY RB 2

W pierwszej połowie roku 2022 Spółka rozwijała prototyp nowej gry, bazującej na meta-grze Real Boxing 2, której motywem przewodnim jest karate. Przeprowadzono szereg wewnętrznych testów, które nie przyniosły jednak oczekiwanych rezultatów. Zarząd postanowił o zawieszeniu prac nad ww. prototypem.

W okresie objętym raportem rozpoznawane były dodatkowe ścieżki rozwoju tytułu własnego. Spółka rozważyła kilka scenariuszy, w tym możliwości implementacji w nowym tytule znanych IP. W wyniku przeprowadzonych rozmów z ekspertami z branży i własnych analiz, Zarząd podjął decyzję o rozpoczęciu prac nad Real Boxing 3.

Tytuł ma trafić do globalnej dystrybucji pod koniec 2024 roku. Założenia dotyczące projektu oraz roadmapa projektowa zostały zaprezentowane w strategii Spółki na lata 2023 - 2026, zatwierdzonej uchwałą Rady Nadzorczej i przekazane na rynek raportem bieżącym ESPI nr 12 z 13 kwietnia 2023 r.

The logo for Real Boxing 3, featuring the words "REAL BOXING" in a black, serif font, with a large, stylized red Roman numeral "III" superimposed over the text. The logo is centered within a white circular graphic that is part of a larger, faint geometric pattern in the background.

ZBYCIE BIDLOGIC

BidLogic to komercyjna nazwa usługi mediacji reklamowej, która była świadczona przez wydzielony w ramach Vivid Games S.A. zespół specjalistów. Była pierwszą tego rodzaju usługą na rynku, rozwijaną w Vivid Games przez kilkanaście miesięcy.

W dniu 20 czerwca 2022 Spółka zawarła wstępne porozumienie dotyczące zbycia technologii na rzecz Publishers Revenue Optimization sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu, działająca pod marką optAd360. W wyniku przeprowadzenia procesu due diligence ostateczna kwota sprzedaży wyniosła 9 mln zł. Umowę sprzedaży podpisano 1 września 2022. Zgodnie z zawartą wcześniej umową z pomysłodawcą BidLogic, Spółka wypłaci na jego rzecz wynagrodzenie w wysokości 49,5 % ceny sprzedaży, tj. w łącznej kwocie 4 455 tys. zł netto.

Spółka osiągnęła zysk netto z ww. transakcji na poziomie 4,2 mln zł, wykazany w księgach finansowych w dniu zbycia Bidlogic, tj. 1 września 2022.

Usługa BidLogic jest nadal wykorzystywana w grach z portfolio Spółki, na podstawie licencji udzielonej przez nabywcę.



BIG DATA

Działania zespołu Big Data przyczyniają się do zwiększenia efektywności zarządzania kampaniami UA oraz do optymalizacji innych procesów technologicznych wspierających tworzenie i rozwój kolejnych gier.

Najważniejszym z osiągnięć w 2022 roku było zaimplementowanie modeli predykcyjnych do przewidywania przychodów z kampanii UA dla Real Boxing 2. Pozwala to efektywniej prowadzić kampanie i zauważalnie wpływa na ich rentowność. W 2022 roku sfinalizowano też prace nad tzw. Platformą Danych, która ma na celu dostarczenie do zespołów deweloperskich oraz UA rzetelnych danych w szybkim czasie, umożliwiając w ten sposób podejmowanie trafnych, opartych na danych decyzji. W III kwartale 2022 zespół Big Data przeniósł procesy UA do nowego narzędzia typu MMP do atrybucji zachowań użytkowników (Singular), dostarczając tym samym dane, udostępniając nowe funkcjonalności oraz zmniejszając docelowe koszty narzędzia MMP o ok. 50%.

Od grudnia 2022 zespół Big Data jest też zaangażowany w tworzenie technologii do automatyzacji generowania, rozgrywania i wyznaczania stopnia trudności poziomów blast, opartej o AI i Machine Learning, tworzonej w ramach projektu realizowanego ze wsparciem programu Szybka Ścieżka.



INNE WAŻNE WYDARZENIA

Zmiany w organach spółki

W dniu 7 stycznia 2022 r. Rada Nadzorcza Spółki powołała Pana Piotra Gamracego na stanowisko Członka Zarządu. Powołanie nastąpiło z dniem 7 stycznia 2022 r. na 5-letnią kadencję. Zgodnie ze złożonym oświadczeniem, powołany Członek Zarządu nie prowadzi działalności konkurencyjnej w stosunku do działalności Spółki oraz nie uczestniczy w spółce konkurencyjnej w stosunku do Spółki jako wspólnik spółki cywilnej, spółki osobowej lub jako członek organu spółki kapitałowej, ani nie uczestniczy w innej konkurencyjnej osobie prawnej jako członek jej organu. Powołany Członek Zarządu nie jest wpisany do Rejestru Dłużników Niewypłacalnych prowadzonego na podstawie ustawy o KRS. Od I kwartału 2021 jest związany z Vivid Games S.A.. Na stanowisku General Managera był odpowiedzialny za przebudowę działu Publishing oraz wsparcie strategiczne i operacyjne Zarządu a także rozwój kultury organizacyjnej studia w warunkach pracy zdalnej.

W dniu 9 stycznia 2023, ówczesny Prezes Zarządu Jarosław Wojczakowski złożył rezygnację z pełnienia funkcji w zarządzie ze skutkiem na dzień 28 lutego 2023. Jako powód rezygnacji pan Jarosław Wojczakowski podał chęć rozwoju zawodowego poza Spółką. W związku z ww. rezygnacją, Rada Nadzorcza Spółki powołała w dniu 21 lutego 2023, Pana Piotra Gamracego, dotychczasowego Członka Zarządu, na stanowisko Prezesa Zarządu ze skutkiem na dzień 1 marca 2023.

Zawarcie umowy o dofinansowanie realizacji projektu w ramach Szybkiej ścieżki

Spółka zawarła z NCBiR w dniu 6 lutego 2023 umowę o dofinansowanie projektu, pt. "Prototyp platformy do automatyzacji generowania, rozgrywania i wyznaczania stopnia trudności poziomów blast, oparty o AI i Machine Learning" w ramach programu Szybka Ścieżka. Do stworzenia platformy Spółka wykorzysta zdobyte w ostatnich latach doświadczenie - zarówno w zakresie gier segmentu blast, jak i machine learningu czy sztucznej inteligencji. Stworzona technologia, zdecydowanie przyspieszy rozwój Eroblast i kolejnych gier segmentu blast. Wartość projektu to 6.44 mln PLN, dofinansowanie z NCBiR wynosi 3,86 mln PLN.

Realizacja układu

Przyspieszone postępowanie układowe toczące się w odniesieniu do Spółki zostało formalnie zakończone 21 grudnia 2020 roku. W konsekwencji, niezwłocznie przystąpiono do wykonywania układu, tj. spłaty obligacji serii A w całości wraz z odsetkami w dwunastu kwartalnych ratach. Na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania spłacono 10 z 12 rat układowych, w łącznej kwocie 8,9 mln PLN. Do spłaty pozostają dwie raty w łącznej kwocie 1,6 mln PLN.

OMÓWIENIE GŁÓWNYCH DANYCH FINANSOWYCH



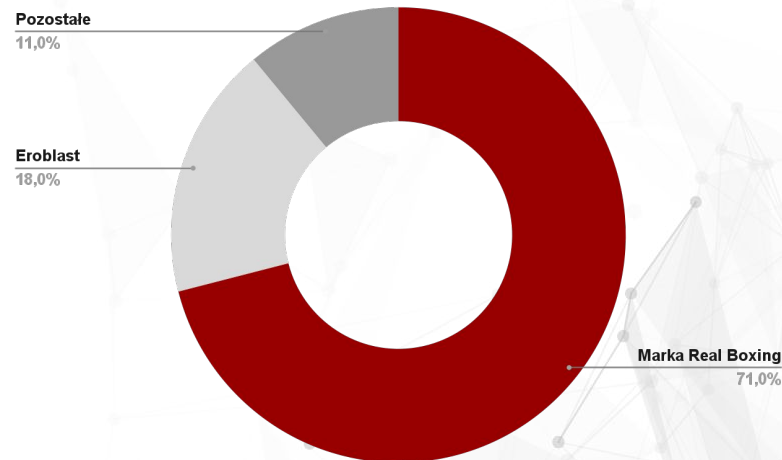
PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY OGÓŁEM I ZRÓWNANE Z NIMI

w tys. PLN	01.01.2022 31.12.2022	01.01.2021 31.12.2021	2022 vs. 2021
Przychody ze sprzedaży ogółem i zrównane z nimi	38 295,24	25 689,53	149%
Przychody ze sprzedaży	37 378,68	24 116,73	155%
Koszt wytworzenia na własne potrzeby	916,56	1 572,80	58%

Wzrost wartości przychodów ze sprzedaży o 49% w stosunku do ubiegłego roku jest wynikiem zintensyfikowania prac nad rozwojem i aktualizacją posiadanego portfolio gier, efektywnych kampanii UA, zwłaszcza w I półroczu 2022, oraz wyniku na sprzedaży technologii Bidlogic (4,2 mln PLN).

Koszty wytworzenia na własne potrzeby stanowią tylko 58% wobec poziomu z analogicznego okresu 2021 roku. Zmniejszenie wyniku z kontynuacji decyzji o skupieniu się na pracach nad rozwojem posiadanych już w portfolio tytułów i technologii, których koszty odnoszone są do kosztów bieżącej działalności.

Wykres kołowy odnosi się do wyników poszczególnych tytułów w 2022 (bez wyniku ze sprzedaży Bidlogic).



INFORMACJE O RYNKACH ZBYTU, Z UWZGLĘDNIENIEM PODZIAŁU NA RYNKI KRAJOWE I ZAGRANICZNE

Przychody	2022	2021	Udział % w 2022	Udział % w 2021
Ameryka Południowa	48,67	126,45	0,1%	0,5%
Europa	30 478,67	19 692,20	80,9%	75,6%
w tym Polska	5 415,97	552,91	14,4%	2,1%
Azja	2 329,83	1 839,39	6,2%	7,1%
Ameryka Północna	4 821,94	4 402,83	12,8%	16,9%
Razem przychody	37 679,11	26 060,87	100,0%	100,0%
Przychody odroczone w czasie	-300,43	-1 944,14		
Razem przychody łącznie z prognozami	37 378,68	24 116,73		

Kontrahent	2022	2021	2022 udział %	2021 udział %
Apple Distribution International	6 152,24	4 085,77	16,5%	16,9%
AppLovin Corporation	4 159,26	3 605,53	11,1%	15,0%
Google Commerce Limited	6 746,50	0,00	18,0%	
Google Ireland Ltd.	4 656,26	4 220,46	12,5%	17,5%
Google Payment Ltd.	501,30	4 437,39	1,3%	18,4%
Publishers Revenue Optimization Sp.z o.o.	4 197,35	0,00	11,2%	
Unity Technologies Finland Oy	3 848,64	3 875,69	10,3%	16,1%
Pozostali	7 117,13	3 891,89	19,0%	16,1%
	37 378,68	24 116,73	100,0%	100,0%

Podział geograficzny na rynki zbytu przygotowano w oparciu o rezydencję kraju kontrahenta, wypłacającego Spółce należności z dystrybucji gier.

Gry Spółki są dostępne w globalnych sklepach z aplikacjami mobilnymi, spośród których najbardziej istotne to Apple App Store i Google Play. Użytkownicy dokonują płatności w grach, a do Spółki wpływają zagregowane kwoty od operatorów ww. platform dystrybucyjnych.

KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

W 2022 roku nastąpił wzrost o 9,3 mln PLN (zwiększenie o 32%) kosztów działalności operacyjnej w stosunku do 2021 roku.

Na stan ten największy wpływ miały poniesione koszty:

- usług obcych – wzrost o 9,7 mln PLN (o 55%).
- świadczeń pracowniczych – wzrost o 1,6 mln PLN (o 31%).

Na istotne zwiększenie kosztów usług obcych wpłynęły wydatki na User Acquisition (UA) - wzrost o 8,2 mln PLN (113%). Koszty świadczeń pracowniczych wzrosły w związku zatrudnieniem wysokiej klasy specjalistów głównie z dziedziny UA i Big Data, świadczący usługi zdalne, z takich krajów jak Indie, Hiszpania, Meksyk czy Holandia.

W pozostałych przychodach operacyjnych zawarte są głównie przychody wynikające z rozliczenia otrzymanych wcześniej dotacji. Przychody te utrzymują się na podobnym, stałym poziomie. Istotnie zmniejszyły się pozostałe koszty operacyjne, w pozycji tej w 2021 mieściły się odpisy z tytułu utraty wartości aktywów (gier).

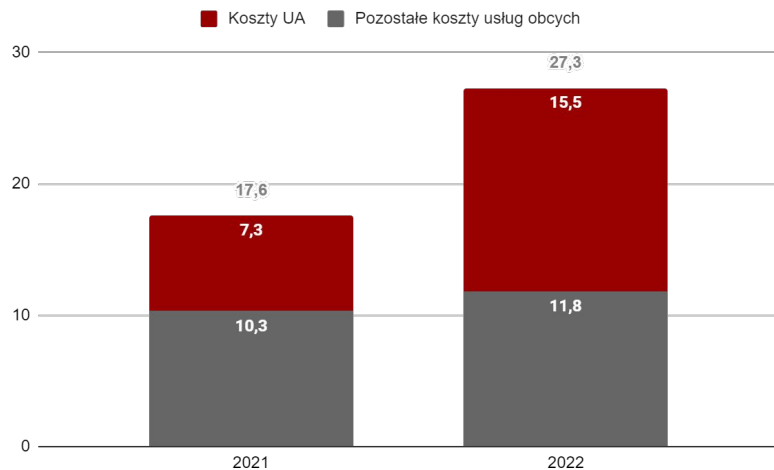
Na zwiększenie o 0,04 mln PLN kosztów finansowych, wpłynęły głównie zapłacone i naliczone odsetki od wyemitowanych obligacji serii A. Wysokość odsetek uległa zwiększeniu - pomimo spłaty czterech kolejnych kwartalnych rat - w związku ze wzrostem WIBOR3M w 2022 roku z poziomu 3,02% na początku roku do 7,02% dnia 31 grudnia 2022 roku. Formuła naliczenia odsetek to WIBOR3M plus 6 p.%. Na dzień zatwierdzenia niniejszego raportu spłacono już dziesięć rat, w łącznej wysokości 8,9 mln PLN, z całkowitej kwoty 10,5 mln PLN.

w tys. PLN	01.01.2022 31.12.2022	01.01.2021 31.12.2021	2022 vs. 2021
Koszty działalności operacyjnej	-38 325,78	-29 056,25	132%
Amortyzacja	-3 872,61	-6 013,51	64%
Zużycie surowców i materiałów	-77,15	-95,99	80%
Usługi obce	-27 320,85	-17 593,57	155%
Koszt świadczeń pracowniczych	-6 922,61	-5 273,18	131%
Podatki i opłaty	-6,54	-6,41	102%
Pozostałe koszty	-126,02	-73,59	171%
Zysk (-strata) ze sprzedaży	-30,54	-3 366,72	1%
Pozostałe przychody operacyjne	1 404,80	1 455,16	97%
Pozostałe koszty operacyjne	-261,56	-12 658,94	2%
Zysk (-strata) Na Dz. Op.	1 112,70	-14 570,50	
Przychody finansowe	74,52	34,77	214%
Koszty finansowe	-489,71	-454,00	108%
Zysk(-strata) przed opodatkowaniem	697,51	-14 989,73	

KOSZTY USŁUG OBCYCH

Koszty usług obcych (27,3 mln PLN) stanowiły w 2022 roku **71% wszystkich kosztów działalności operacyjnej**, w tym największy udział miały koszty płatnego pozyskiwania użytkowników (UA) na poziomie 15,5 mln PLN.

Zwiększenie środków pieniężnych przeznaczonych na UA o 8,2 mln PLN, w stosunku do 2021 roku związane było z przyjętą strategią Spółki w zakresie płatnego pozyskiwania użytkowników. Środki kierowane były do projektów po przeprowadzeniu analiz, które wskazywały na najwyższy teoretycznie zwrot z inwestycji..



Dane na wykresie w mln PLN

+55%
2022 vs. 2021

SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

Aktywa

w tys. PLN	STAN NA 31.12.2022	STAN NA 31.12.2021	12.2022 vs. 12.2021
AKTYWA TRWAŁE	12 783,18	15 878,00	81%
AKTYWA OBROTOWE	6 562,88	7 688,89	85%
AKTYWA RAZEM	19 346,06	23 566,89	82%

W pozycji Aktywa trwałe odnotowano spadek o 19% (3,1 mln PLN). Na zmniejszenie miało wpływ umorzenie w roku 2022 oraz sprzedaż wartości niematerialnej w postaci technologii Bidlogic.

Wartość Aktywów obrotowych zmniejszyła się o 15% (1,1 mln PLN).

W związku ze spłatą czterech rat obligacji, pomimo sprzedaży technologii Bidlogic (Spółka otrzymała płatności dwóch z trzech transzy umownych) stan środków pieniężnych będących w dyspozycji Spółki uległ zmniejszeniu o 45% w stosunku do stanu na 31 grudnia 2021 r. (o 1,3 mln PLN). Stan środków pieniężnych na rachunkach bankowych Spółki dnia 31 grudnia 2022 wynosił 1,7 mln PLN.

Należności z tytułu dostaw i usług zmniejszyły się o 10% (0,3 mln PLN).

Wskazane wyżej czynniki wpłynęły bezpośrednio na zmniejszenie wartości Aktywów Spółki o 18% (o 4,2 mln PLN).

SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

Pasywa

w tys. PLN	STAN NA 31.12.2022	STAN NA 31.12.2021	12.2022 vs. 12.2021
Kapitał (Fundusz) Własny	7 313,80	6 623,33	110%
Zobowiązania Długoterminowe	3 903,67	7 635,04	51%
Zobowiązania Krótkoterminowe	8 128,59	9 308,52	87%
Kapitał Własny I Zobowiązania Razem:	19 346,06	23 566,89	82%

W 2022 roku kapitał podstawowy Spółki nie był podwyższany.

Kapitał zapasowy zmniejszył się do poziomu 3,4 mln PLN, w związku z podjętymi Uchwałami ZWZA. Uchwały te zatwierdziły wynik za 2021 rok oraz postanowiły o pokryciu straty z 2021 (-14,9 mln PLN) z kapitału zapasowego Spółki.

Spółka nie posiadała na dzień 31 grudnia 2022 r. zadłużenia kredytowego.

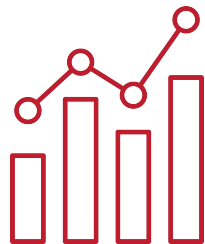
Na dzień 31 grudnia 2022 r. łączne zobowiązanie z tytułu wyemitowanych w maju 2017 roku trzyletnich obligacji serii A (wartość emisji 10,5 mln PLN) wynosiła 2,5 mln PLN. Spółka **dokonała do końca 2022 roku spłaty szóstej, siódmej, ósmej i dziewiątej raty układowej w wysokości 3,6 mln PLN.** Dokładny opis znajduje się w Nocie Nr 13 i 15 Sprawozdania Finansowego.

W związku ze spłatą rat obligacyjnych, zobowiązania długoterminowe spadły o 49% a zobowiązania krótkoterminowe spadły o 13%. Zmniejszyły się również bieżące zobowiązania z tytułu dostaw i usług o 7% (głównie z tytułu usług UA).

Zobowiązanie z tytułu wyemitowanych obligacji jest wykazane w zobowiązaniach krótkoterminowych w wysokości trzech kwartalnych rat 2,5 mln PLN przypadających do spłaty w 2023 roku.

Na dzień zatwierdzenia niniejszego raportu do spłaty pozostały tylko dwie raty ogółem 1,6 m PLN.

WYBRANE INFORMACJE FINANSOWE



Rok obrotowy

Rokiem obrotowym Spółki jest rok kalendarzowy.

Informacja o kredytach i pożyczkach w 2022 r.

W dniu 22 kwietnia 2021 r. zawarto umowę o elastyczny kredyt odnawialny z mBank S.A., Oddział Korporacyjny Bydgoszcz. Wysokość kredytu udzielonego Spółce wynosi 4.000.000,00 (cztery miliony 00/100) PLN. Spółka może wykorzystywać kredyt od dnia zawarcia umowy do 11 kwietnia 2024 r. Przyznany limit zwiększa elastyczność podejmowania decyzji biznesowych i może być wykorzystywany m.in. na pozyskiwanie nowych tytułów. Na dzień niniejszego raportu Spółka nie posiada zadłużenia kredytowego z tego tytułu.

Informacja o poręczeniach i gwarancjach udzielonych w 2022 r. oraz innych istotnych pozycjach pozabilansowych

W 2022 roku Spółka nie udzieliła innym podmiotom żadnych istotnych poręczeń ani gwarancji.

Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych

Emitent nie jest powiązany kapitałowo i organizacyjnie z innymi podmiotami. Nie należy też do Grupy kapitałowej.

Zarządzanie zasobami finansowymi

Emitent na bieżąco kontroluje stan posiadanych zasobów finansowych. Wolne środki pieniężne utrzymywane są na rachunkach bankowych w banku o ratingu długoterminowej oceny agencji Moody's z oceną B3.

Możliwości realizacji inwestycji

Zarząd Spółki na bieżąco analizuje plany inwestycyjne i strategiczne w odniesieniu do posiadanych zasobów finansowych. Inwestycje realizowane są ze środków własnych w tym głównie ze środków pochodzących z dystrybucji gier. W ocenie Zarządu realizacja zaplanowanych działań strategicznych nie jest zagrożona.

Vivid Games S.A. dokonała w 2022 roku spłaty czterech (w tym 2 przedterminowo) rat układowych. Łącznie Spółka spłaciła już 10 z przewidzianych 12 rat.

W ocenie Zarządu zastosowane działania w optymalny sposób zabezpieczają interesy Spółki jednocześnie pozwalając obligatariuszom obligacji serii A na uzyskanie pełnej spłaty ich wierzytelności.

Informacja dotycząca instrumentów finansowych w zakresie ryzyka zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej

Emitent nie stosuje polityki zabezpieczeń mających na celu zabezpieczenia przed ryzykiem zmiany cen, ryzyka kredytowego oraz zakłóceń przepływów środków pieniężnych. Opis poszczególnych ryzyk został zaprezentowany w sprawozdaniu finansowym.

OBJAŚNIENIE RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI FINANSOWYMI W RAPORCIE A PROGNOZAMI

Emitent nie opublikował prognoz dotyczących oczekiwanych w 2022 wyników. Comiesięcznie publikowane są jednak wstępne wyniki finansowe w zakresie co najmniej spodziewanych przychodów ze sprzedaży i wyniku netto.

Zgodnie z opublikowanym raportem bieżącym ESPI nr 3/2023 z dnia 20 stycznia 2023, narastająco za dwanaście miesięcy 2022 roku Emitent spodziewał się następujących wyników:

- przychody ze sprzedaży na poziomie 37,3 mln PLN,
- wynik brutto na poziomie 0,8 mln PLN,
- EBITDA na poziomie 4,9 mln PLN,
- wynik netto na poziomie 0,8 mln PLN.





INFORMACJE OGÓLNE

Vivid Games S.A. jest jednym z czołowych polskich producentów gier mobilnych. Od 2006 roku tworzy ekscytujące gry, które rozpalają (nie tylko) sportowe emocje w milionach graczy. Flagowa seria Spółki, "Real Boxing", została pobrana ponad 120 milionów razy i jest najbardziej rozpoznawalną marką wśród gier bokserskich na świecie.

W Vivid Games wspaniałe gry są tworzone przez prawdziwych pasjonatów. Zespół 75 utalentowanych programistów, projektantów i artystów nie tylko powołuje do życia kolejne tytuły, ale też stale rozwija już dostępne gry, by maksymalizować ich potencjał i przychody.

Vivid Games S.A. jest spółką publiczną notowaną na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie od 2012 roku (latach 2012-2016 na rynku NewConnect). Spółka ma siedzibę w Bydgoszczy, zapewniając międzynarodowemu zespołowi także możliwość w pełni zdalnej pracy.

Nazwa (firma): **VIVID GAMES S.A.**
Siedziba: **Bydgoszcz**
Kraj siedziby: **Rzeczpospolita Polska**
Adres siedziby: **ul. Ogińskiego 2, 85-092 Bydgoszcz**
Telefon: **+48 (52) 321 57 28**
Adres e-mail: **ir@vividgames.com**
Adres WWW: **www.vividgames.com**

Forma prawna: **Spółka Akcyjna**
Fax: **+48 (52) 522 21 30**
Numer KRS: **0000411156**
NIP: **9671338848**
REGON: **340873302**

ORGANY SPÓŁKI

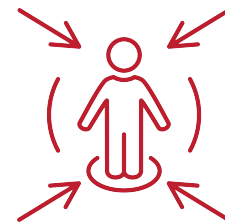
Zarząd*

Piotr Gamracy - Prezes Zarządu

Kadencja: 7 stycznia 2022 r. - 6 stycznia 2027 r.

Od 2009 roku związany z branżą gier wideo. Jako Producent i Studio Manager w Sointeractive, zbudował studio wspierające branżę gier wideo w produkcji motion capture oraz cinematics. W późniejszym okresie pełnił funkcje kierownicze w m.in. Alwernia Studios sp. z o.o., Alwernia Action sp. z o.o. czy Netent Poland sp. z o.o., gdzie stworzył studio gier kasynowych i współtworzył globalną strategię developmentu dla czterech oddziałów (Getheborg, Kraków, Stockholm i Kijów). Członek Rady Nadzorczej Simteract S.A. oraz mentor w startupach Swipers Games, Pocket Fun i Gateway VR Studio.

* W dniu 9. stycznia 2023 roku ówczesny Prezes Zarządu Jarosław Wojczakowski złożył rezygnację z pełnionej funkcji, ze skutkiem na dzień 28. lutego 2023.. Rada Nadzorcza Spółki powołała w dniu 21 lutego 2023, Pana Piotra Gamracego, dotychczasowego Członka Zarządu, na stanowisko Prezesa Zarządu ze skutkiem na dzień 1 marca 2023.



ORGANY SPÓŁKI

Rada nadzorcza*

Remigiusz Kościelny - Przewodniczący Rady Nadzorczej, Członek Komitetu Audytu

Kadencja: 23.06.2021 r. - 22.06.2026 r.

Marcin Duszyński - Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej, Członek Komitetu Audytu

Kadencja: 12.04.2017 r. - 11.04.2022 r.*

Andrzej Chrzanowski - Członek Rady Nadzorczej

Kadencja: 27.09.2021 r. - 26.09.2026 r.

Wojciech Humiński - Członek Rady Nadzorczej

Kadencja: 26.08.2020 r. - 25.08.2025 r.

Damian Jasica - Członek Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu Audytu

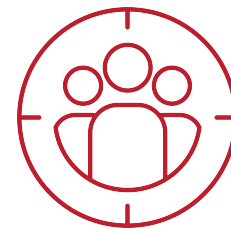
Kadencja: 27.09.2021 r. - 26.09.2026 r.

Opis sylwetek zawodowych i doświadczeń członków Rady Nadzorczej Spółki dostępny jest na stronie internetowej, pod adresem:

<https://vividgames.com/ir/spolka/rada-nadzorcza>

W Radzie Nadzorczej Spółki funkcjonuje Komitet Audytu, brak jest innych Komitetów RN.

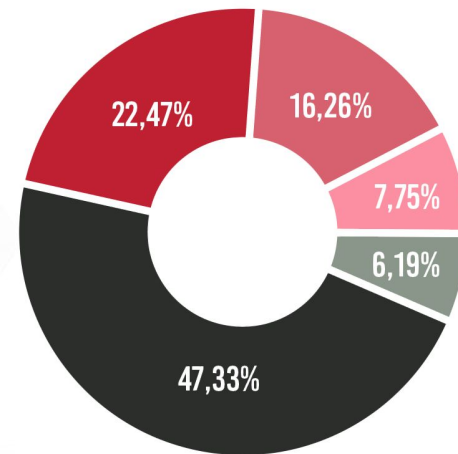
*Mandat wygasa wraz z zatwierdzeniem przez ZWZA sprawozdania za rok 2022



AKCJONARIAT VIVID GAMES S.A.

AKCJONARIUSZ	LICZBA AKCJI I GŁOSÓW*	% AKCJI I GŁOSÓW*
 Jarosław Wojczakowski	7 255 212	22,47%
 Remigiusz Kościelny	5 248 375	16,26%
 Paweł Sominka	2 501 300	7,75%
 Aleksandra Kościelna	2 000 000	6,19%
 Pozostali	15 280 838	47,33%
	32 285 770	100,00%

*Na dzień 25.04.2023



AKCJE SPÓŁKI W POSIADANIU CZŁONKÓW ZARZĄDU I RN

Imię i nazwisko	Funkcja w Organie	01.01.2022	31.12.2022	26.04.2023
Jarosław Wojczakowski	Prezes Zarządu**/	7 255 212	7 255 212	*/
Piotr Gamracy	Członek Zarządu/Prezes Zarządu***/	*/	2 300	118 556
Remigiusz Kościelny	Przewodniczący Rady Nadzorczej	7 248 454	7 248 420	5 248 375
Marcin Duszyński	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	-	-	-
Andrzej Chrzanowski	Członek Rady Nadzorczej	-	-	-
Wojciech Humiński	Członek Rady Nadzorczej	849 289	849 289	849 289
Damian Jasica	Członek Rady Nadzorczej	-	-	-

*/ we wskazanej dacie osoba nie pełniła funkcji w organie

**/do 28.02.2023

***/od 01.03.2023

POZOSTAŁE INFORMACJE

Posiadane przez Spółkę oddziały (zakłady) wraz z opisem

Vivid Games S.A. nie posiada oddziałów w Polsce ani żadnych oddziałów zagranicznych. W konsekwencji pandemii Covid-19, Vivid Games S.A. na trwałe wprowadziła możliwość pracy zdalnej lub hybrydowej dla wszystkich swoich pracowników. Zarząd podjął w 2022 decyzję o rezygnacji z najmu powierzchni biurowej w Warszawie. Od sierpnia 2022 Vivid Games dysponuje wyłącznie biurem w Bydgoszczy, dostępnym dla wszystkich pracowników i współpracowników Vivid Games.

Posiadane akcje własne

Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania Vivid Games S.A. nie posiada akcji własnych.

Informacje dotyczące sezonowości działalności

W ramach prowadzonej przez Spółkę działalności, w okresie śródrocznym nie występuje sezonowość ani cykliczność.

Wpływ covid-19 na działalność Spółki w 2022 roku

Ze względu na nietypową sytuację ogólnosiową związaną z pandemią COVID-19, działania podejmowane przez Zarząd Vivid Games S.A. zmierzały do zminimalizowania negatywnego wpływu na prowadzoną działalność. Do tej pory Emitent nie odnotował negatywnego wpływu pandemii COVID-19 na funkcjonowanie Spółki oraz osiągnięte przychody z dystrybucji gier. Ostateczny wpływ na działalność Spółki jest jednak w chwili obecnej nieznanym, a tym samym niemożliwym do oszacowania, ponieważ uzależniony jest od czynników zewnętrznych pozostających poza kontrolą Spółki.

Zatrudnienie i sytuacja kadrowa w 2022 roku

Na dzień 31 grudnia 2022 roku, w oparciu o różne formy zatrudnienia lub współpracy, ze Spółką współpracowały 84 osoby, z czego 1 pracownica przebywała na urlopie macierzyńskim. Przeciętne zatrudnienie w oparciu o umowy o pracę w okresie kończącym się 31 grudnia 2022 roku to 46 osób.

Audytor

W dniu 19 stycznia 2022 r. Rada Nadzorcza Spółki, o zapoznaniu się z rekomendacją Komitetu Audytu oraz przedstawioną ofertą, postanowiła przedłużyć umowę z dotychczasową firmą audytorską UHY ECA Audit Sp. z o.o. Sp.k. na kolejne dwa lata obrotowe 2022 i 2023. Informacje na ten temat znajdują się na stronie internetowej Spółki: <https://vividgames.com/pl/spolka/niezalezny-audytor>

Sprawy sądowe

Na dzień niniejszego sprawozdania Spółka zaangażowana jest w sporne postępowania sądowe i przedsądowe, spośród których poniżej wymienione zostały te o istotnym charakterze. Spółka w III kwartale 2022 złożyła pozew przeciwko SG Mobile (nazwa handlowa Shori Games) o zwrot zaliczki pobranej w związku z zawarciem umowy wydawniczej dot. gry The Cash w kwocie 105 972,56 USD (po uwzględnieniu potrąceń wzajemnych należności). Na podstawie wcześniejszego wniosku Spółki roszczenie zostało zabezpieczone poprzez zajęcie majątkowych praw autorskich do gier pozwaney. W listopadzie 2022 Spółka zawarła z SG Mobile wstępne porozumienie dotyczące zawieszenia sporu i wznowienia dystrybucji gry Knights Fight 2. W wypadku zawarcia ostatecznej ugody postępowanie zostanie umorzone.

Źródła finansowania

Podstawowym źródłem finansowania działalności są środki własne pochodzące z wpływów ze sprzedaży.

ESG

Zarząd dokonał analizy wpływu kwestii związanych z klimatem, na działalność Spółki i uważa, że wpływ na sprawozdanie finansowe jest nieistotny.

Ryzyko środowiskowe związane jest m.in. z eksploatacją wynajmowanego na potrzeby prowadzonej działalności biura, korzystaniem z serwerów i chmurowych rozwiązań IT oraz zakupami i utylizacją zużytego sprzętu IT. Spółka na bieżąco analizuje ponoszone koszty związane ze zużyciem energii, wody i gospodarowania odpadami w celu wdrażania różnych rozwiązań mających na celu ograniczenie zużycia zasobów i produkcji odpadów. Spółka przekazuje zużyty sprzęt IT do podmiotów specjalizujących się w utylizacji urządzeń, z zachowaniem dbałości o środowisko.

Jednocześnie, w ramach przygotowania Spółki do raportowania ESG, Zarząd rozpoczął pogłębioną analizę wszystkich obszarów i ryzyk związanych z ESG. W kolejnych miesiącach Spółka będzie opracowywała stosowne plany, procedury i strategie, adresujące szanse i zagrożenia w obszarach środowiskowym, społecznym i ładu korporacyjnego.

Informacje o realizacji działań z zakresu ESG, będą publikowane w aktualizacji raportu z realizacji DP SN 2021 oraz za pośrednictwem strony internetowej.



WPŁYW WOJNY W UKRAINIE NA SYTUACJĘ SPÓŁKI

Aktualnie trwający konflikt zbrojny na terytorium Ukrainy nie wpływa bezpośrednio na sposób funkcjonowania Spółki i osiągane przez nią przychody z dystrybucji gier. Działalność Spółki nie jest też w sposób bezpośredni uzależniona od usługodawców mających siedziby na terytorium Rosji, Białorusi lub Ukrainy. Zarząd i pracownicy Spółki natychmiast po wybuchu wojny zaangażowali się w wiele działań o charakterze pomocowym i charytatywnym. Ponadto Spółka wychodząc naprzeciw oczekiwaniom potencjalnych pracowników z terenów objętej wojną Ukrainy, przygotowała uproszczoną ścieżkę rekrutacji dla takich właśnie kandydatów. W miesiącach poprzedzających wybuch wojny Spółka rozpoczęła współpracę z kilorgiem pracowników/współpracowników posiadających obywatelstwo rosyjskie lub ukraińskie. Nie występują więc problemy z dostępnością pracowników z rejonów objętych lub zaangażowanych w konflikt.

W miesiącach poprzedzających wybuch wojny przychody ze sprzedaży do użytkowników z Rosji i Ukrainy nie stanowiły istotnej kwoty, wynosiły łącznie jedynie ~1% całkowitych przychodów ze sprzedaży. Spółka monitoruje sytuację także w zakresie wpływu wojny na przychody z wyświetlania reklam. Obecnie zauważalne są wahania cen w tym zakresie, jednak nie można jednoznacznie stwierdzić czy są one wywołane wojną, ponieważ podobne odchylenia odnotowano już w przeszłości.

Także potencjalny wzrost cen surowców nie ma bezpośredniego przełożenia na koszty prowadzonej działalności i może doprowadzić co najwyżej do, nieznacznego w skali wydatków całego przedsiębiorstwa, wzrostu kosztów utrzymania biur w Bydgoszczy i Warszawie (zostało zamknięte z końcem lipca 2022). Vivid Games nie posiada inwestycji i jednostek zależnych w Rosji i Ukrainie.

Spółka na bieżąco analizuje wpływ wojny także na wahania kursów walut i stóp procentowych. Obecnie sytuacja nie rodzi istotnych ryzyk dla Spółki, wysoki kurs USD i EUR jest zjawiskiem pozytywnie wpływającym na przychody, ponieważ większość należności Spółka otrzymuje w tych właśnie walutach. W razie zmiany sytuacji faktycznej na niekorzystną dla Vivid Games, Zarząd podejmie niezbędne działania zmierzające do minimalizacji negatywnych skutków i przedstawi swoje stanowisko w raporcie okresowym.

CZYNNIKI RYZYKA

Opis najistotniejszych ryzyk znajduje się także w sprawozdaniu finansowym, w związku z czym poniższy rozdział należy czytać łącznie ze Sprawozdaniem Finansowym za rok 2022. Wszystkie zidentyfikowane ryzyka w okresie sprawozdawczym były analizowane także pod kątem nietypowej sytuacji ogólnoswiatowej związanej z pandemią COVID-19 oraz wybuchem wojny na Ukrainie. Działania podejmowane przez Zarząd Vivid Games S.A., zmierzały do zminimalizowania ich negatywnego wpływu na prowadzoną działalność. Do tej pory Emitent nie odnotował istotnego, negatywnego wpływu ww. wskazanych czynników na funkcjonowanie Spółki oraz osiągnięte przychody z dystrybucji gier. Ostateczny wpływ na działalność Spółki jest jednak w chwili obecnej nieznany, a tym samym niemożliwy do oszacowania, ponieważ uzależniony jest od czynników zewnętrznych pozostających poza kontrolą Spółki.

CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM W JAKIM SPÓŁKA PROWADZI DZIAŁALNOŚĆ RYZYKO ZWIĄZANE Z SYTUACJĄ MAKROEKONOMICZNĄ

Znaczący wpływ na wysokość osiąganych przychodów przez Spółkę mają takie czynniki jak: tempo wzrostu PKB, poziom dochodów oraz wydatków gospodarstw domowych, poziom wynagrodzeń, kształtowanie się polityki fiskalnej oraz monetarnej, a także poziomy wydatków inwestycyjnych przedsiębiorstw, w szczególności wydatków na rozwój strategii marketingowych i sprzedażowych. Pogorszenie koniunktury gospodarczej na globalnym i polskim rynku może wpłynąć na zmniejszenie wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych, zmniejszenie popytu na usługi i produkty rozrywkowe, które nie stanowią artykułów pierwszej potrzeby. Ewentualne spowolnienie gospodarcze na rynku polskim i globalnym może negatywnie wpłynąć na zakładaną przez Spółkę rentowność oraz planowaną dynamikę rozwoju.

Wystąpienie negatywnych tendencji i zdarzeń związanych ze światową koniunkturą gospodarczą jest niezależne od Spółki. Negatywna sytuacja makroekonomiczna może powodować zachowawcze postawy konsumentów, co w konsekwencji może mieć wpływ na wyniki monetyzacji gier mobilnych w zakresie mikropłatności.

RYZYKO ZWIĄZANE Z ROZWOJEM NOWYCH TECHNOLOGII I BRANŻY, W KTÓREJ DZIAŁA SPÓŁKA

Branża informatyczna, w tym branża gier, w której prowadzi działalność Spółka, cechuje się bardzo szybkim rozwojem wykorzystywanych technologii i rozwiązań informatycznych. Rozwój działalności Spółki jest związany w istotnej mierze z koniecznością monitorowania i analizowania nowych zjawisk rynkowych oraz aktualizowania posiadanej bazy technicznej i technologicznej. W szczególności Spółka musi monitorować i uwzględniać wszelkie zmiany technologiczne wdrażane przez główne platformy sprzętowe lub kanały dystrybucji produktów Spółki, gdyż mogą one mieć wpływ na metody dostarczania gier użytkownikom końcowym.

Ewentualne niedostosowanie działalności Spółki do najnowszych rozwiązań technologicznych lub zmian wprowadzonych przez główne platformy sprzętowe lub kanały dystrybucji produktów Spółki, a także do zmian innych czynników wpływających na rozwój branży, może spowodować zmniejszenie przychodów ze sprzedaży realizowanych przez Spółkę i może mieć istotny negatywny wpływ na działalność operacyjną i wyniki finansowe Spółki.

RYZYKO ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM KONKURENCYJNYM

Spółka prowadzi działalność w otoczeniu silnie konkurencyjnym i rozproszonym. W ostatnich latach uwidacznia się tendencja konsolidacyjna wśród spółek wydawniczych oraz twórców gier. Procesy te mogą spowodować umocnienie pozycji rynkowej kilku silnych podmiotów, co może skutkować zmniejszeniem znaczenia Spółki na arenie międzynarodowej.

Ponadto, w przypadku publikacji przez podmioty konkurencyjne podobnych gier przeznaczonych na te same platformy dystrybucji, co może mieć miejsce w związku ze znaczną liczbą wydawców takich produktów na urządzenia mobilne, możliwe jest, iż Spółce trudniej będzie dotrzeć do swoich odbiorców.

Duża liczba podobnych gier oferowanych w takim samym modelu (free-to-play) jak również w segmentach, w których działa Spółka, może spowodować, że potencjalni gracze mogą z mniejszą częstotliwością korzystać z produktów Spółki. Mogłoby to mieć negatywny wpływ na działalność, wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Spółki.

Jednocześnie Zarząd Spółki w celu jak najszerzej komercjalizacji portfolio oraz dywersyfikacji źródeł przychodów Spółki, podjął decyzje o dystrybucji gier również na platformach sprzętowych Nintendo Switch oraz PC. Duża część podmiotów konkurencyjnych działa na rynku PC oraz konsoli Nintendo Switch dłużej oraz dysponuje większym doświadczeniem oraz potencjałem w zakresie produkcji i promocji gier niż Spółka. W związku z tym Emitent nawiązał współpracę ze spółką QubicGames S.A., która jest na polskim rynku ekspertem, jeśli chodzi o japońską platformę.

RYZYKO ZMIENNOŚCI KURSÓW WALUTOWYCH

Sprzedaż na rynki zagraniczne stanowi większość realizowanych przychodów ze sprzedaży, a przychody realizowane są w znacznym stopniu w EUR i USD. Jednocześnie Spółka ponosi koszty produkcji gier przeważnie w PLN i USD. Zgodnie z założeniami strategicznymi Zarządu dominującym kierunkiem sprzedaży pozostaną rynki zagraniczne, a głównymi walutami rozliczeniowymi w transakcjach zagranicznych będą USD oraz EUR, co powoduje, że Spółka narażona jest na ryzyko zmienności kursów walutowych.

Spółka uzyskuje korzyści ekonomiczne w sytuacji gdy:

- kurs wymiany PLN na waluty, w których dokonywane są transakcje zakupu produktów oferowanych przez Spółkę jest wysoki (słaby PLN),
- poziom wymiany waluty utrzymuje się w dłuższym okresie na stabilnym poziomie (co pozwala lepiej prognozować wpływy w kolejnych okresach).

Występowanie tendencji odwrotnych może powodować obniżenie generowanych przychodów ze sprzedaży gier w przeliczeniu na PLN, obniżenie wykazywanych zysków oraz obniżenie salda środków pieniężnych.

RYZYKO KREDYTOWE, PRZEPLÝWÓW PIENIĘŻNYCH

W toku działalności Spółka prowadzi transakcje, w ramach których płatności na rzecz Spółki są opóźnione w stosunku do daty spełnienia świadczenia. Spółka stosuje zasadę dokonywania transakcji wyłącznie z kontrahentami o sprawdzonej wiarygodności kredytowej, w razie potrzeby uzyskując stosowne zabezpieczenie jako narzędzie redukcji ryzyka strat finansowych z tytułu niedotrzymania warunków umowy. Przy ocenie wiarygodności kredytowej Spółka korzysta z informacji dostępnych publicznie oraz z własnych danych wynikających z dokonanych już transakcji z danym kontrahentem. Spółka stale monitoruje wiarygodność kredytową kontrahentów. W przypadku wystąpienia należności przeterminowanych następuje ograniczenie bądź wstrzymanie sprzedaży zgodnie z obowiązującymi procedurami i indywidualnie rozpatrywana jest procedura uruchomienia windykacji należności.

RYZYKO WZROSTU STÓP PROCENTOWYCH

Spółka jest narażona na ryzyko stóp procentowych, ponieważ wyemitowane dłużne papiery wartościowe są oprocentowane według zmiennej stopy. W obliczu istotnego podnoszenia stóp procentowych przez RPP w ostatnim roku koszty związane ze spłacanymi ratami układowymi nie maleją pomimo spłat kolejnych rat.

RYZYKO PODLEGANIA UMÓW PRAWU OBCEMU

W ramach swojej działalności Spółka zawiera liczne umowy z podmiotami zagranicznymi, co wiąże się często z podleganiem określonej umowy obcemu prawu, a ewentualne spory powstałe na jej podstawie podlegać mogą sądownictwu obcej jurysdykcji. Istnieje zatem ryzyko powstania pomiędzy Spółką a jej kontrahentem sporu, dla którego prawem właściwym będzie prawo obcego państwa lub dla którego rozpoznania sądem właściwym będzie sąd państwa obcego lub inna zagraniczna instytucja powołana do rozstrzygania sporów danego rodzaju. W sytuacji powstania takiego sporu Spółka może być zmuszona do prowadzenia postępowania za granicą, w tym do korzystania z usług zagranicznych doradców prawnych, co wiązałoby się z dodatkowymi kosztami.

RYZYKO ZMIAN LEGISLACYJNYCH WPLYWAJĄCYCH NA RYNEK, NA KTÓRYM SPÓŁKA PROWADZI DZIAŁALNOŚĆ

Zmiany prawa, zarówno polskiego jak i regulującego działalność Spółki na innych docelowych rynkach, w tym w szczególności zmiany przepisów mających bezpośredni wpływ na funkcjonowanie rynku nowoczesnych technologii informatycznych lub produkcji gier, ale także regulujących zagadnienia praw do własności intelektualnej, ochrony danych osobowych użytkowników produktów Spółki, jak również przepisów podatkowych mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność prowadzoną przez Spółkę, np. w zakresie w jakim spowodują zwiększenie kosztów działalności, obniżenie rentowności, zmniejszenie wysokości marż, wprowadzenie określonych ograniczeń administracyjnych, konieczność uzyskania zezwoleń, nałożenia na Spółkę zobowiązań lub kar administracyjnych wynikających z nowo wprowadzonych przepisów itp.

W przypadku nowych przepisów prawa budzących wątpliwości interpretacyjne, może pojawić się stan niepewności co do obowiązującego stanu prawnego i wynikających z tego skutków, co z kolei może pociągnąć za sobą czasowe wstrzymanie działań nakierowanych na rozwój działalności Spółki lub realizacji jej inwestycji, w obawie przed niekorzystnymi skutkami stosowania niejasnych regulacji (takimi jak straty finansowe bądź nawet konsekwencje karne działań podjętych lub zaniechanych na podstawie przepisów, które następnie sądy bądź organy administracji publicznej zinterpretowały w sposób niekorzystny dla przedsiębiorcy).

RYZYKO ZWIĄZANE Z REGULACJAMI MIĘDZYNARODOWYMI DOTYCZĄCYMI MODELU FREE-TO-PLAY

Historycznie Komisja Europejska przeprowadziła konsultacje z organami krajowymi odpowiedzialnymi za egzekwowanie prawa i z największymi firmami technologicznymi z branży gier. Celem konsultacji było znalezienie rozwiązania, które miało zapobiegać problemom konsumentów z grami w modelu free-to-play. W opinii członków Komisji Europejskiej istniała potrzeba większej ochrony klientów przed niespodziewanymi i niechcianymi kosztami związanymi z dodatkowymi płatnościami wewnątrz gry, które występowały zwłaszcza w modelu free-to-play.

W związku z powyższym Komisja Europejska podjęła działania mające na celu doprowadzenie do tego, aby gry free-to-play nie były nazywane darmowymi grami. W wyniku współpracy z Komisją Europejską, Google Play zabroniło twórcom aplikacji opartych na mikropłatnościach nazywania ich darmowymi, nakazując umieszczanie informacji „zakupy w aplikacji”. Następnie podobną politykę wprowadził App Store.

Należy podkreślić iż Komisja Europejska lub inne organy na szczeblu krajowym lub międzynarodowym mogą w przyszłości podejmować kolejne kroki w celu ochrony praw konsumentów co może negatywnie wpływać na działalność w branży gier w szczególności w odniesieniu do modelu free-to-play i w konsekwencji niekorzystnie przekładać się na działalność Spółki i jej wyniki finansowe.

RYZYKO BRAKU STABILNOŚCI PRZEPISÓW PODATKOWYCH

Częste nowelizacje, niespójność oraz brak jednolitej interpretacji przepisów prawa podatkowego pociągają za sobą istotne ryzyko związane z otoczeniem podatkowym, w jakim Spółka prowadzi działalność. Kwestionowanie przez organy skarbowe dokonywanych przez Spółkę rozliczeń podatkowych, w związku z rozbieżnościami lub zmianami interpretacji bądź niejednolitym stosowaniem przepisów prawa podatkowego przez różne organy administracji podatkowej może skutkować nałożeniem na Spółkę stosunkowo wysokich kar lub innych sankcji.

Biorąc pod uwagę stosunkowo długi okres przedawnienia zobowiązań podatkowych, oszacowanie ryzyka podatkowego jest szczególnie utrudnione, niemniej ziszczenie się ryzyka opisanego powyżej może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową lub wyniki działalności Spółki.

RYZYKO ZWIĄZANE ZE ZMIANĄ PREFERENCJI OSTATECZNYCH ODBIORCÓW CO DO FORMY ROZRYWKI

Produkty Spółki konkurują o uwagę odbiorcy z wieloma kręgami produktów: począwszy od gier innych producentów, gier przeznaczonych na inne platformy sprzętowe, aż po inne formy rozrywki jak gry planszowe, telewizja, film, sport, muzyka, książki, oraz inne formy spędzania wolnego czasu.

Poszczególne grupy docelowe mogą w dynamiczny sposób zmienić rodzaj preferowanej rozrywki, co może spowodować skurczenie się grupy odbiorców względem obserwowanej na etapie planowania i budżetowania produktów. Dlatego nie można wykluczyć, że gry oferowane przez Spółkę nie trafią w zmieniające się gusta klientów, co przełoży się na gorsze od zakładanych wyniki sprzedażowe.

Spółka stara się ograniczyć to ryzyko poprzez nieustanne śledzenie trendów preferencji odbiorców, analizę raportów branżowych i prognoz, oraz dywersyfikację polegającą z jednej strony na kierowaniu swoich produktów do różnych grup odbiorców o zróżnicowanym profilu demograficznym a z drugiej np. na przygotowaniu wersji dedykowanych różnym platformom sprzętowym, w tym konsole Nintendo Switch i komputery PC.

Ponadto swoiste zagrożenie dla produkowanych przez Spółkę gier stanowią ogólnosiątkowe kampanie walczące z nadmiernym poświęcaniem czasu na rzecz gier komputerowych i mobilnych oraz promujące zdrowy, aktywny styl życia. Nie można wykluczyć, że w wyniku takich kampanii bardziej popularny stanie się model aktywnego spędzania wolnego czasu, co może wiązać się ze zmniejszeniem zapotrzebowania na gry oferowane, a w konsekwencji negatywnie wpłynąć na jej wyniki finansowe.

RYZYKO ZWIĄZANE Z KONIUNKTURĄ W BRANŻY REKLAMOWEJ

Istotną pozycję przychodów Spółki stanowią przychody z monetyzacji reklam (wyświetlania reklam innych producentów wewnątrz produktów Spółki) które dostarczane są przez sieci reklamowe. W konsekwencji, koniunktura w branży reklamowej jest jednym z czynników warunkujących wynik finansowy Spółki. Branża reklamy, w tym reklamy internetowej, jest istotnie podatna na wahania koniunktury gospodarczej. Szybki wzrost gospodarczy mierzony wzrostem PKB sprzyja rozwojowi wskazanego rynku, natomiast samo spowolnienie wzrostu PKB może spowodować znaczący spadek wartości wydatków reklamowych. Nie można wykluczyć ryzyka istotnego spadku popytu ze strony reklamodawców w okresach gorszej koniunktury gospodarczej, co mogłoby prowadzić do spadku przychodów ze sprzedaży generowanych z monetyzacji reklam i pogorszenia sytuacji finansowej Spółki. Ryzyko koniunktury w branży jest ściśle powiązane z kondycją rynku gier mobilnych, ponieważ gry stanowią zdecydowaną większość reklam wyświetlanych wewnątrz aplikacji. Wskazany czynnik ryzyka może mieć negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, perspektywy rozwoju, lub wyniki Spółki.

CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ OPERACYJNĄ EMITENTA

RYZYKO ZRÓŹNICOWANEGO I NIEPRZEWDYWALNEGO POPYTU NA POSZCZEGÓLNE GRY OFEROWANE PRZEZ SPÓŁKĘ

Istotnym czynnikiem wpływającym na wyniki finansowe Spółki jest popyt na oferowane przez nią gry. Im większe zainteresowanie klientów (graczy) ofertą gier tym większe przychody ze sprzedaży Spółki, które pozwalają jej na pokrycie nakładów oraz kosztów poniesionych przy procesie produkcji, kosztów akcji promocyjnych oraz kosztów okresowych aktualizacji gier, a także na wypracowanie zysków.

Stopień zainteresowania daną grą zależy przede wszystkim od bieżących trendów, gustów konsumentów, jakości wykonania, odpowiednio nakierowanej akcji promocyjnej i marketingowej oraz dostępnych konkurencyjnych produktów (gier o podobnej tematyce, grafice, itp.). Implikuje to ryzyko wyprodukowania gry, która nie spotka się z zainteresowaniem potencjalnych klientów lub zainteresowanie to będzie zbyt małe, aby pozwolić na osiągnięcie zakładanych parametrów finansowych.

W związku z powyższym, Spółka nie jest w stanie, aż do chwili premiery (hard launch) nowego produktu, w pełni przewidzieć reakcji odbiorców ani poziomu przychodów ze sprzedaży. Istnieje ryzyko, iż Spółka może nie wypracować zysku, a nawet nie odzyskać nakładów oraz kosztów poniesionych na jej przygotowanie, okresowe aktualizacje i promocje.

RYZYKO ZWIĄZANE Z MOŻLIWYMI OPÓŹNIENIAMI W REALIZACJI PROJEKTÓW

Produkcja gier jest procesem wieloetapowym, co oznacza, że poszczególne fazy produkcji następują kolejno po sobie i rozpoczęcie kolejnych etapów jest uzależnione od ukończenia poprzednich. Jakiegokolwiek opóźnienie we wczesnej fazie produkcji gry jest niezwykle trudne do nadrobienia.

Istnieje w związku z tym ryzyko opóźnienia na danym etapie produkcji, co dodatkowo może wpłynąć na opóźnienie w ukończeniu całej gry, a w skrajnej sytuacji braku jej ukończenia. W uzasadnionych okolicznościach nie można wykluczyć także możliwości podjęcia decyzji o rezygnacji z danego projektu. Zmiany w pierwotnie założonym harmonogramie prac mogą spowodować opóźnienie premiery danej gry, co z kolei może spowodować przesunięcie w czasie sprzedaży gotowego produktu, a w skrajnym wypadku – jej zaniechanie. To z kolei może przełożyć się na obniżenie przychodów ze sprzedaży oraz mieć negatywny wpływ na sytuację finansową Spółki. Nie można również wykluczyć sytuacji, w której jedna lub kilka z tworzonych przez Spółkę gier, przyniesie przychody z opóźnieniem w stosunku do założonego planu lub nie zostanie w ogóle skierowana do dystrybucji, pomimo poniesienia przez Spółkę kosztów jej produkcji.

RYZYKO ZWIĄZANE Z UTRATĄ KLUCZOWYCH PRACOWNIKÓW I TRUDNOŚCIAMI W POZYSKANIU NOWYCH

Rozwój Spółki jest uzależniony w znacznej mierze od zdolności utrzymania zatrudnionych i współpracujących ze Spółką kluczowych pracowników i współpracowników. Odejście członków kadry kierowniczej bądź innych kluczowych dla działalności Spółki osób mogłoby spowodować pogorszenie jakości i terminowości zaplanowanych produkcji, utrudnić realizację nowych projektów oraz niekorzystnie wpłynąć na świadczone usługi, co w konsekwencji mogłoby się przełożyć na pogorszenie wyników finansowych Spółki. Eventualna utrata kluczowych pracowników łączyłaby się ponadto z koniecznością przeprowadzenia procesu rekrutacji, a następnie przeszkolenia i przygotowania przez Spółkę nowych osób do pracy.

Polski rynek pracy cechuje się znaczącym niedoborem wysokiej klasy specjalistów w zakresie tworzenia i wprowadzania do sprzedaży gier, w szczególności w modelu free-to-play przeznaczonych na urządzenia mobilne. Ponadto, dynamiczny rozwój branży producentów gier może skutkować zastrzeżeniem się walki konkurencyjnej o pracowników, a w konsekwencji ograniczeniem ich dostępności czy też zwiększeniem kosztów zatrudnienia.

Urzeczywistnienie powyższego ryzyka może osłabić pozycję konkurencyjną Spółki, zmniejszyć dynamikę jej rozwoju, opóźnić realizację planów wydawniczych, a w konsekwencji spowodować pogorszenie jej wyników finansowych.

RYZYKO ZWIĄZANE Z UMOWAMI ZE WSPÓŁPRACOWNIKAMI

Specyfika działalności Spółki i realizowanych przez nią projektów wymaga zastosowania elastycznych warunków umów ze współpracownikami, które umożliwiłyby zadaniowe oraz okresowe definiowanie przedmiotu współpracy oraz jej celów i odpowiednie kształtowanie wynagrodzenia, w zależności od charakteru realizowanych projektów. Na stosowane przez Spółkę zasady współpracy mają również wpływ oczekiwania współpracowników, pozyskiwanych na konkurencyjnym rynku.

Nie można zagwarantować, że na skutek zmiany przepisów prawa lub ich interpretacji, decyzji właściwych organów państwowych lub rozstrzygnięć sądów, nie dojdzie do odmiennej od zamierzonej kwalifikacji stosunków prawnych łączących Spółkę ze współpracownikami. W konsekwencji Spółka może być zmuszona do poniesienia zwiększonych jednorazowych lub powtarzalnych kosztów takiej współpracy, co może mieć niekorzystny wpływ na osiągnięte przez Spółkę wyniki finansowe.

RYZYKO ZWIĄZANE Z WYMAGANĄ AKCEPTACJĄ PROJEKTU PRZEZ PRODUCENTA PLATFORMY ZAMKNIĘTEJ

Specyfika działalności Spółki sprawia, że głównym kanałem dystrybucji tworzonych przez Spółkę produktów są platformy zamknięte. Spółka tworzy gry na platformy zamknięte, tj. Apple App Store, Google Play, Nintendo Store oraz Steam. Właściciele tych platform zastrzegają sobie prawo do weryfikacji produktu, co powoduje, że Spółka ponosi ryzyko braku ewentualnej akceptacji produktu, który stworzyła dla danego producenta platformy zamkniętej. Decyzja o dopuszczeniu produktu na platformę nie wynika jedynie z subiektywnej oceny administratorów tychże platform, lecz jest wypadkową analizy czy dany produkt spełnia szereg szczegółowych reguł i zasad warunkujących możliwość sprzedaży na danej platformie. W związku z dużą ilością produktów publikowanych na ww. platformach oczekiwanie na indywidualne rozpatrzenie sprawy w wypadku braku akceptacji produktu może trwać na tyle długo, by wywrzeć znaczący negatywny wpływ na plan wydawniczy Spółki, a co za tym idzie również uzyskiwanie przez Spółkę przychodów z dystrybucji takich produktów.

Co więcej gry tworzone przez Spółkę podlegają obowiązkowej stałej ocenie dystrybutora pod kątem warunków ich udostępniania, zgodnie z zasadami określanymi jednostronnie przez dystrybutorów.

Brak akceptacji gier produkowanych przez Spółkę ze strony właścicieli platform, które odpowiadają za większość przychodów Spółki z dystrybucji gier, ich niekorzystna ocena lub niekorzystna zmiana zasad jej dokonywania, lub inne zmiany związane ze sposobem funkcjonowania ww. platform wiązałyby się z ograniczeniem możliwości prowadzenia promocji gier oraz ograniczeniem ich dostępności, a w konsekwencji ze znacznym ograniczeniem przychodów ze sprzedaży uzyskiwanych przez Spółkę, co miałyby istotny negatywny wpływ na jej wyniki finansowe.

RYZYKO ROSZCZEŃ Z TYTUŁU NARUSZENIA WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ

W ramach produkcji gier Spółka pozyskuje autorskie prawa majątkowe do tych gier i ich elementów od swoich współpracowników, zewnętrznych dostawców i usługodawców, a także działa na podstawie licencji udzielanych przez producentów podstawowych wersji gier lub poszczególnych elementów wykorzystywanych w ramach takiej produkcji. Tego typu działalność narażona jest zawsze na ryzyko roszczeń osób, z którymi nie zostały zawarte żadne umowy, a które mogą uważać się za twórców określonych części wykorzystywanych przy tej produkcji. Ponadto, może zaistnieć sytuacja, iż osobie, która według umowy przeniosła prawa autorskie na Spółkę, prawa te wcale nie przysługiwały, co w świetle polskiego prawa autorskiego wiąże się z ryzykiem odpowiedzialności Spółki za naruszenie praw autorskich rzeczywistego twórcy. Podnoszenie roszczeń przez te osoby mogłoby negatywnie wpłynąć na działalność, wyniki lub perspektywy rozwoju Spółki.

W związku z dużą ilością produktów funkcjonujących na rynku gier mobilnych niemożliwe jest każdorazowe wykluczenie możliwości, że produkty w dobrej wierze dystrybuowane przez Spółkę zostaną uznane przez inne podmioty, w szczególności zagraniczne, za naruszające ich prawa autorskie lub prawa ze znaków towarowych. W takim wypadku możliwe jest wejście w spór z takimi podmiotami, co może zagrozić prowadzeniu dystrybucji i promocji produktów Spółki w zaplanowanym zakresie.

RYZYKO ZWIĄZANE Z NARUSZENIEM PRAW AUTORSKICH I INNYCH PRAW WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ SPÓŁKI

Gry wytwarzane przez Spółkę stanowią utwory w rozumieniu Prawa Autorskiego i podlegają ochronie przewidzianej dla tego rodzaju utworów. Spółka przygotowana jest do stosowania środków ochrony prawnej w celu ochrony praw autorskich oraz zapobiegania ich naruszeniom. Należy jednak zauważyć, że Spółka funkcjonuje na rynku globalnym, w związku z czym możliwe jest naruszenie jej praw autorskich w sposób mający znaczący wpływ na wyniki finansowe Spółki przez podmioty zagraniczne, w tym takie, które mają siedziby w krajach nie posiadających ustawodawstwa umożliwiającego uzyskanie satysfakcjonującego poziomu ochrony praw własności intelektualnej albo gdzie wyegzekwowanie takiej ochrony praw autorskich może być szczególnie narażone na ryzyko niepowodzenia.

W związku z powyższym, możliwe jest długotrwałe utrzymywanie się stanu naruszeń praw autorskich Spółki negatywnie wpływające na jej działalność operacyjną i wyniki finansowe.

Powyższe ryzyko odnosi się również do technologii komercjalizowanych przez Spółkę. Emitent podejmuje działania w celu ochrony swoich praw, w szczególności poszukując ochrony patentowej wybranych technologii w wybranych krajach, jednak z uwagi na opisane powyżej czynniki niemożliwe jest wyeliminowanie ryzyka naruszeń.

Dodatkowo, specyfika branży gier powoduje, że możliwe jest tworzenie przez podmioty konkurencyjne wobec Spółki gier stanowiących de facto kopie produktów Spółki, w taki sposób aby utrudnić lub nawet faktycznie uniemożliwić zastosowanie przez Spółkę środków ochrony praw autorskich. Może to nastąpić poprzez stworzenie programów o zbliżonej mechanice rozgrywki oraz zbliżonej formie prezentacji graficznej, niestanowiących jednak bezpośredniej kopii gier Spółki, w szczególności kodu programu oraz grafiki w nich zastosowanej (tzw. „klony”) lub oprogramowania kopiującego funkcjonalności technologii komercyjnie oferowanych przez Spółkę.

RYZIKO ZWIĄZANE Z MOŻLIWOŚCIĄ WYSTĄPIENIA AWARII SYSTEMÓW INFORMATYCZNYCH, INFRASTRUKTURY TELEKOMUNIKACYJNEJ I SERWERÓW, Z KTÓRYCH KORZYSTA SPÓŁKA

Działalność Spółki jest uzależniona od prawidłowego funkcjonowania systemów informatycznych, infrastruktury telekomunikacyjnej i serwerów, z których korzysta Spółka. Wskutek nieprzewidzianych problemów, wystąpienia awarii oraz usterek technicznych, mogą wystąpić problemy z dostępem do gier dystrybuowanych przez Spółkę lub ze świadczeniem oferowanych przez nią usług.

Ewentualne awarie i przerwy w świadczeniu oferowanych przez Spółkę usług, mogą być również spowodowane cyberatakami hakerskimi na serwery i infrastrukturę teleinformatyczną, z których korzysta Spółka.

W wyniku powyższych zdarzeń może nastąpić utrata, zmiana lub uszkodzenie danych przechowywanych lub wykorzystywanych przez Spółkę. W konsekwencji zaś Spółka może być zmuszona ponieść dodatkowe koszty, ucierpieć może jej reputacja oraz mogą wystąpić opóźnienia w realizacji projektów dotyczących produkcji gier lub prac badawczych i rozwojowych, co mogłyby mieć negatywny wpływ na działalność, wysokość przychodów ze sprzedaży i wyniki finansowe Spółki.

RYZIKO KONCENTRACJI PRZYCHODÓW NA JEDNYM ŹRÓDLE/TYTULE

Z punktu widzenia generowanych przychodów, kluczowym dla Spółki projektem jest od wielu miesięcy Real Boxing 2. W 2022 roku tytuł wygenerował większość całkowitej sumy przychodów Spółki. Obniżenie się wysokości generowanych przez tytuł przychodów, spowodowane awarią technologiczną, cyberatakiem, kradzieżą kodu czy utratą zainteresowania graczy lub nieskutecznym pozyskiwaniem płacących użytkowników może przyczynić się do znacznego pogorszenia się sytuacji finansowej Spółki w krótkim czasie.

RYZIKO NIEEFEKTYWNYCH KAMPANII POZYSKIWANIA UŻYTKOWNIKÓW

Dla maksymalizacji przychodów i wyniku netto z dystrybucji gier free-to-play budowanych w modelu GaaS kluczowe jest umiejętne, i prowadzone na dużą skalę, płatne pozyskiwanie użytkowników. Działanie to, choć niezbędne do skalowania przychodów, obciążone jest ryzykiem braku zwrotu z inwestycji. Dział UA planuje i realizuje kampanie, co do których efekty można będzie zweryfikować dopiero w kilka dni po ich rozpoczęciu. Rodzi to ryzyko inwestowania przez krótki okres, w kampanię, która nie przyniesie zakładanych rezultatów. Może zdarzyć się sytuacja, w której znaczna część prowadzonych kampanii okaże się nieoptymalna, co będzie dużym obciążeniem dla Spółki i równoległe nie zapewni tytułom z portfolio Spółki przychodów na oczekiwanym poziomie.

RYZIKO ZWIĄZANE Z NARUSZENIEM LICENCJI WYKORZYSTANYCH W KODZIE GRY GOTOWYCH KOMPONENTÓW

Producenci gier i aplikacji mobilnych, powszechnie korzystają z gotowych komponentów (takich jak np. biblioteki dla danych języków programowania) i umieszczają je w kodzie programu. Takie komponenty są udostępniane na różnych rodzajach licencji, w tym na licencjach open source. Część z tych licencji przewiduje obowiązek publikacji programu zawierającego dany komponent, jeśli zostaną do niego wprowadzone zmiany. Vivid Games monitoruje zgodność z ww. licencjami, jednak z uwagi na mnogość typów licencji oraz ich okresowe zmiany, hipotetycznie możliwa jest sytuacja, w której dystrybucja produktu Spółki stanowiła będzie naruszenie licencji, co skutkować może koniecznością zapłaty odszkodowania lub upublicznienia kodu produktu.

CZYNNIKI RYZYKA REGULACYJNE

Niekorzystny czynnik dla stabilności prowadzenia działalności przez Spółkę stanowią zmieniające się przepisy prawa, w szczególności w zakresie prawa podatkowego, prawa pracy czy prawa ubezpieczeń społecznych. Niestabilność przepisów prawa oraz rozbieżności w zakresie ich wykładni mogą utrudniać prowadzenie działalności gospodarczej.

Dodatkowo kształt polskich przepisów prawa uzależniony jest od zmian regulacji prawnych dokonywanych na szczeblu unijnym. Zmiany przepisów unijnych powodują z reguły konieczność ich implementacji do prawa krajowego.

Należy zaznaczyć, że Spółka nie ma wpływu na kształtowanie się przepisów prawa oraz ich interpretacji, może jedynie z zachowaniem należytej staranności dostosowywać się do zmieniającego otoczenia prawnego. Taka postawa nie eliminuje jednak całkowicie ryzyka prezentowania odmiennych stanowisk w interpretacji przepisów po stronie Spółki oraz organów administracji lub sądów. Każda rozbieżność stanowisk może skutkować powstaniem nieprzewidzianych zobowiązań, w tym zobowiązań finansowych, a tym samym wpłynąć negatywnie na osiągane przez Spółkę wyniki finansowe.

RYZYKO ZMIAN OTOCZENIA PRAWNEGO

Zmiany przepisów prawa, zarówno polskich, jak i obcych, regulujących funkcjonowanie Spółki na zagranicznych rynkach, w tym w szczególności zmiany przepisów mających bezpośredni wpływ na działalność rynku nowoczesnych technologii informatycznych lub produkcję gier, dotyczących zagadnień własności intelektualnej, a także kwestii związanych ze sprzedażą produktów Spółki (np. wprowadzenie ograniczenia wiekowego etc.), mogą niekorzystnie oddziaływać na działalność prowadzoną przez Spółkę. W szczególności mogą one powodować zwiększenie kosztów jej funkcjonowania, obniżenie rentowności, zmniejszenie wysokości marż zawartych w cenach poszczególnych gier, wprowadzenie określonych ograniczeń administracyjnych, konieczność uzyskania zezwoleń itp. Ponadto, w przypadku nowych przepisów prawa budzących wątpliwości interpretacyjne, może zaistnieć stan niepewności co do obowiązującego stanu prawnego i wynikających z niego skutków, co z kolei może pociągnąć za sobą czasowe zatrzymanie działań nakierowanych na rozwój działalności Spółki lub realizację jej inwestycji w obawie przed niekorzystnymi skutkami stosowania nieprecyzyjnych przepisów prawa.

Specyfika produktów Spółki sprawia, że ich treści mogą nie spełniać nietypowych wymagań stawianych przez przepisy prawa. Gry muszą być dostosowane do tematyki i celu, w związku z czym nierzadko zawierają treści nieodpowiednie lub wprost niedozwolone dla osób małoletnich. Jednocześnie, w rzeczywistości trudno jest ograniczyć dzieciom i osobom młodym kontakt z produktami przeznaczonymi dla osób dorosłych, jeśli produkty te są powszechnie dostępne. Istnieje zatem ryzyko wprowadzenia bardziej rygorystycznych przepisów na określonym rynku, na którym działa Spółka, które mogłyby wykluczyć część produktów z obrotu. Takie specyficzne uregulowania mogłyby negatywnie wpłynąć na działalność Spółki i doprowadzić do spadku wyników sprzedaży, a co za tym idzie, do pogorszenia wyników finansowych.

RYZYKO ZWIĄZANE Z PRAWEM PRACY ORAZ KWESTIONOWANIEM STOSUNKU PRAWNEGO ŁĄCZĄCEGO SPÓŁKĘ Z NIKTÓRYMI JEJ WSPÓŁPRACOWNIKAMI

Dla działalności Spółki znaczenie mogą mieć zmiany przepisów dotyczących zatrudniania pracowników, w tym obcokrajowców, przede wszystkim w zakresie wymogów związanych z zabezpieczeniem socjalnym pracowników zapewnianym przez pracodawcę. Zmiany w tym obszarze mogą mieć wpływ na poziom kosztów ponoszonych przez Spółkę. Dodatkowo wpływ na działalność Spółki mogą mieć podwyżki płacy minimalnej oraz zmiany w prawie pracy i prawie ubezpieczeń społecznych, dotyczące obowiązków w zakresie zatrudniania pracowników na podstawie umów cywilnoprawnych oraz obowiązku odprowadzania składek na ubezpieczenia społeczne od umów cywilnoprawnych.

W ramach prowadzonej działalności Spółka zleca wykonywanie na jej rzecz niektórych usług lub prac przez osoby fizyczne, w tym osoby prowadzące indywidualną działalność gospodarczą, na podstawie umów cywilnoprawnych. Z uwagi na różne możliwe interpretacje przepisów prawa Spółka nie może zapewnić, że charakter stosunku prawnego łączącego ją z niektórymi jej współpracownikami nie będzie kwestionowany w przyszłości, co z kolei mogłoby skutkować wyższymi zobowiązaniami publicznoprawnymi Spółki niż wynikające z przyjętej kwalifikacji. Nie można także całkowicie wykluczyć, że w indywidualnych przypadkach, z których znaczna część ma charakter uznaniowy, sąd lub organ rentowy może przyjąć inną niż Spółka interpretację przepisów prawa w kontekście konkretnego stanu faktycznego i ustalić istnienie stosunku pracy między pracodawcą i osobą współpracującą z Vivid Games S.A. jako pracownikiem. W takim przypadku Spółka będzie musiała zapewnić współpracownikowi takie warunki pracy, jakie powinien mieć pracownik, np. w odniesieniu do wymiaru czasu pracy, urlopów (także zaległych), a ponadto może ponieść wyższe koszty świadczeń pracowniczych (konieczność uiszczenia zaległych składek na ubezpieczenie społeczne, zdrowotne, rentowe i Fundusz Pracy do ZUS, konieczność odprowadzenia zaległych zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych z tytułu wypłaconych wynagrodzeń, obowiązek zapłaty odsetek, obowiązek opłacania ww. składek w przyszłości, obowiązek odprowadzenia ww. zaliczek na podatek dochodowy w przyszłości, obowiązek wyrównania wynagrodzenia do wynagrodzenia minimalnego, wynagrodzenie przestożowe czy za nadgodziny itp.). Ponadto, w przypadku uznania przez organy inspekcji pracy, że pracodawca nie zawiera z osobami, które w ich opinii powinny posiadać status pracownika, umów o pracę, lecz umowy cywilnoprawne, organy te mogą podjąć kroki zmierzające do ukarania pracodawcy. Osoby odpowiedzialne za wykonywanie czynności w sprawach z zakresu prawa pracy i ubezpieczeń społecznych mogą podlegać również odpowiedzialności karnej z tego tytułu, a także z tytułu braku zapłaty zaliczek na podatek oraz składek na ubezpieczenia społeczne we właściwej wysokości.

RYZYKO ZWIĄZANE Z EUROPEJSKĄ REFORMĄ PRZEPISÓW REGULUJĄCYCH PRZETWARZANIE DANYCH OSOBOWYCH

W toku swojej działalności Spółka przetwarza dane osobowe użytkowników produktów Spółki, wybranych kontrahentów, współpracowników, dostawców usług oraz innych podmiotów w związku z prowadzoną działalnością. Spółka podlega obowiązkowi określonym w akcie prawnym, który zastąpił poszczególne krajowe regulacje dotyczące ochrony danych osobowych na terenie Unii Europejskiej. W związku z rozpoczęciem stosowania od dnia 25 maja 2018 r. Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE. Spółka od tej daty – jako podmiot przetwarzający dane osobowe – podlega obowiązkowi określonym w RODO. W przepisach RODO rozszerzono obowiązki administratorów danych osobowych oraz podmiotów przetwarzających dane w imieniu administratorów oraz przewidziano możliwość nakładania na administratorów oraz na podmioty przetwarzające dane administracyjnych kar pieniężnych za naruszenie przepisów RODO. Ponadto, w przepisach RODO przyznano organom nadzorczym w państwach członkowskich Unii Europejskiej uprawnienia polegające w szczególności na wprowadzaniu czasowego lub całkowitego ograniczenia przetwarzania danych osobowych, w tym zakazu przetwarzania. Dodatkowo, rozszerzono zakres obowiązków administratorów danych osobowych oraz podmiotów przetwarzających dane w imieniu administratorów, określając zasady, na jakich możliwe jest przekazywanie danych do państw trzecich (przykładowo takich jak Stany Zjednoczone Ameryki).

Nie można wykluczyć, że fakt wejścia w życie i stosowania przepisów RODO wpłynie również na większą częstotliwość roszczeń cywilnoprawnych przeciwko administratorom danych lub podmiotom przetwarzającym. Spółka wskazuje, że wejście w życie opisanych przepisów może się wiązać z ryzykiem nałożenia na Spółkę wysokich kar pieniężnych oraz ponoszenia kosztów w związku z postępowaniami sądowymi, w tym wypłatą odszkodowania na rzecz osób poszkodowanych przez naruszenie.

RYZYKO ZWIĄZANE Z NIEWYPEŁNIANIEM OBOWIĄZKÓW INFORMACYJNYCH SPÓŁKI PUBLICZNEJ

Spółki publiczne notowane na rynku regulowanym GPW zobligowane są do wypełniania obowiązków informacyjnych, w tym do przekazywania KNF, spółce prowadzącej rynek regulowany oraz do publicznej wiadomości informacji dotyczących dokumentów związanych z ofertą instrumentów finansowych, informacji bieżących i informacji okresowych, zgodnie z obowiązującymi w tym zakresie przepisami Ustawy o Ofercie Publicznej i wydanych na jej podstawie rozporządzeń wykonawczych. W przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania powyższych obowiązków przez spółkę publiczną KNF może wydać decyzję o wykluczeniu na czas określony lub bezterminowo papierów wartościowych z obrotu na rynku regulowanym albo nałożyć – biorąc pod uwagę w szczególności sytuację finansową podmiotu, na który kara jest nakładana – karę pieniężną do wysokości 1.000.000,00 zł albo zastosować obie sankcje łącznie (art. 96 ust.1 Ustawy o Ofercie Publicznej). Ponadto, zgodnie z art. 98 ust. 7 Ustawy o Ofercie Publicznej, emitent oraz podmiot, który brał udział w sporządzeniu informacji, o których mowa w art. 56 ust. 1 Ustawy o Ofercie Publicznej, jest jednocześnie obowiązany do naprawienia szkody wyrządzonej przez udostępnienie do publicznej wiadomości nieprawdziwej informacji lub przemilczenie informacji, chyba że ani on, ani osoby, za które odpowiada, nie ponoszą winy. Dodatkowo obowiązki informacyjne nałożone zostały na emitentów instrumentów finansowych na mocy Rozporządzenia MAR. Stosownie do art. 17 Rozporządzenia MAR, emitent zobowiązany jest do niezwłocznego podania do wiadomości publicznej informacji poufnych, czyli informacji spełniających kryteria określone w art. 7 Rozporządzenia MAR, które go bezpośrednio dotyczą, w sposób umożliwiający szybki dostęp oraz pełną, prawidłową i terminową ocenę informacji przez opinię publiczną oraz, w stosownych przypadkach, w urzędowo ustanowionym systemie, o którym mowa w art. 21 dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2004/109/UE. Emitent może, na własną odpowiedzialność, opóźnić się z podaniem do publicznej wiadomości informacji poufnych jedynie, jeśli spełnione są warunki z art. 17 ust. 4 Rozporządzenia MAR. Jeżeli jednak poufność informacji, których podanie do publicznej wiadomości opóźniono, nie jest już dłużej gwarantowana, emitent niezwłocznie podaje te informacje do wiadomości publicznej. Na podstawie art. 17 ust. 8 Rozporządzenia MAR w przypadku, gdy emitent lub osoba działająca w jego imieniu lub na jego rzecz ujawnia informacje poufne osobie trzeciej w normalnym trybie wykonywania czynności w ramach zatrudnienia, zawodu lub obowiązków, musi równocześnie – w przypadku umyślnego ujawnienia informacji – lub niezwłocznie – w przypadku nieumyślnego ujawnienia informacji – dokonać pełnego skutecznego ujawnienia informacji, chyba że osoba otrzymująca informacje jest zobowiązana do zachowania ich poufności, bez względu na to, czy taki obowiązek powstał na mocy przepisów ustawowych, wykonawczych, umowy spółki lub innej umowy.

W wypadku naruszenia przez Spółkę obowiązków, o których mowa w Rozporządzeniu MAR możliwe jest zastosowanie przez KNF administracyjnych kar pieniężnych w wysokości 2 500 000 EUR lub 2% całkowitych rocznych obrotów Spółki. Zastosowanie powyższych sankcji może wywrzeć znaczący negatywny wpływ na sytuację finansową Spółki.

OŚWIADCZENIE DOTYCZĄCE SYSTEMÓW KONTROLI WEWNĘTRZNEJ, ZARZĄDZANIA RYZYKIEM I COMPLIANCE

Spółka utrzymuje skuteczne i adekwatne do skali prowadzonej działalności systemy: kontroli wewnętrznej, zarządzania ryzykiem oraz nadzoru zgodności działalności z prawem (compliance). Ze względu na wielkość przedsiębiorstwa nie ma konieczności wydzielenia w Spółce odrębnej komórki audytu wewnętrznego, jednak zadania te są realizowane przez powołaną przez Zarząd osobę, co do której Komitet Audytu wyraził pozytywną opinię.

W Spółce ustalono zasady zarządzania ryzykiem, które mają się przyczynić do poprawy wszystkich obszarów zarządzania oraz ograniczenia ewentualnych negatywnych skutków zdarzeń do akceptowalnego poziomu, w tym również w zakresie ryzyka związanego z błędami w sprawozdawczości finansowej i podatkowej. W zakresie zarządzania ryzykami Spółka na bieżąco monitoruje zmiany w przepisach, regulacjach zewnętrznych związanych z prowadzoną działalnością, czynniki mikro i makroekonomiczne oraz inne zdarzenia wewnętrzne i zewnętrzne, które mogą istotnie wpłynąć na działalność Vivid Games.

OŚWIADCZENIE ZARZĄDU DOTYCZĄCE INFORMACJI W SPRAWOZDANIU

Zarząd Vivid Games Spółka Akcyjna oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy sprawozdania finansowe za rok obrotowy 2022 i dane porównywalne za rok 2021 sporządzone zostały zgodnie obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Spółki Vivid Games S.A. oraz ich wynik finansowy, a także Sprawozdanie Zarządu z działalności zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki Vivid Games, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk.

Zarząd Vivid Games Spółka Akcyjna oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący przeglądu sprawozdania finansowego Vivid Games S.A. za rok obrotowy 2022, został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Ponadto Zarząd oświadcza, iż biegły rewident dokonujący przeglądu rocznego sprawozdania finansowego spełnia warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu zgodnie z obowiązującymi przepisami i standardami zawodowymi.

Bydgoszcz, 25 kwietnia 2023 r.

Piotr Gamracy
Prezes Zarządu



VIVID GAMES

VIVID GAMES - HEADQUARTERS

Oginskiego 2
85092 Bydgoszcz
POLAND

www.vividgames.com